

فن الدهاء

وأساليب الوصول للقوة



مينا كمال



دار اكتب

فنُّ الدَّهاء

وأساليب الوصول للقوة

فنُّ الدَّهاء
وأساليب الوصول للقوة

مينا كمال
الطبعة الثانية، القاهرة 2017م
غلاف : أحمد فرج
تدقيق لغوي : خالد المصري
رقم الإيداع : 7515 /2017
I.S.B.N: 978-977-488-523-5



دار اكتب للنشر والتوزيع

العنوان : 12 ش عبد الهادي الطحان ، من ش الشيخ منصور، المرج الغربية ، القاهرة ، مصر

هاتف : 01144552557 – 01147633268

بريد إلكتروني : daroktob1@yahoo.com

فنُّ الدَّهاء

وأساليب الوصول للقوة

مينا كمال



دار اكتب للنشر والتوزيع



مقدمة

لقد كان يجذب لُبّي دومًا خططُ المكر والدهاء والأفكار الاحتيالية الخلابة التي تُمكّن رجلًا فردًا من الإطاحة بدولة أو إنشاء دولة دون تعضيد غير السوي دهاءه أو الوصول لمراكز القوة والنفوذ بشكل لافت للنظر بعقله فقط!

لعلّ أقرب الأمثلة للقاري المحنك هو كتاب الأمير للسياسي الشهير نيقولا ميكافيلي، وكتاب قوانين القوة لروبرت غرين الذي تفرّد إعلاميٌّ كبير بحلقات لمناقشة هذا الكتاب الذي تُرجم لأغلب لغات العالم.

لقد جمعت مادة هذا الكتاب من خلال تجميع المؤامرات الباهرة وقصص الصعود الأسطورية التي قام بها رجال ماكرون، فكنت أُدوّن دوما تلك المواقف من خلال الأحداث السياسية أو الكتب التي أقرؤها أو المواقف المختلفة أو من خلال أفلام وثائقية أو درامية أو مسلسلات أجنبية شاهدتها على مدى 6 سنوات، وصادفتني مشكلة ترتيب تلك المواد وتجميعها التي امتلأت بها 8 مجلدات بها فكان عليّ كتابتها، وإعادة تصنيفها وترتيبها، فكانت أمامي غابة مُتشابكة من المعلومات القيمة والدرر الثمينة، فكان عليّ أن أفك تشابكها المعقد لأفضل صورة.

كما.... كان يختبئُ لَدَيّ دومًا خُطط المكر والدهاء والأفكار الاحتيالية الخلابة التي تُمكّن رجلًا فردًا من الإطاحة بدولة أو إنشاء دولة دون تعضيد غير السوي دهاءه!

أو الوصول لمراكز القوة والنفوذ بشكل لافت للنظر بعقله فقط!

كيف يمكن لرجل مثل أوغلوو الذي كان مُزارعًا إيطاليا تم أسرُه على يد الأسطول العثماني، وظل سنوات عدة في الأسر العثماني مجرد مجدف ... كيف استطاع بمكره أن يصبح قائد الأسطول العثماني يومًا، وأن يُكرّمه السلطان العثماني بنفسه، ويقيم له حفلة على شرفه!

كيف يمكن لرجل مثل أبي مُسلم الخراساني أن يغادر خراسان على حمار أعرج مرفوضًا من الجميع فيعود بعد سنوات تلك خراسان بحد السيف، ويقضي على الدولة الأموية، ويُقيم الخلافة العباسية!

والكثير من القصص لرجال عظام قاموا بأجل الأعمال التي يحار العقل فيها دون تعضيد غير السوي عقلهم.

الجـــــزء الأول

فَنُّ الدَّهاء

وأساليبُ الوصولِ للقُوَّة



الثعلب...

مكر ودهاء هذا الثعلب الذي يبدو مخيفًا في هدوئه، فأشد أسلحة الثعلب هي المراوغة والتداوُت، فهو ليس له قوة الأسد أو النمر لذلك تسلح بذكاء خبيث نادر مكّنه من البقاء في عالم ليس فيه سوى الأقوياء، وبذلك منح الثعلب معنى جديدًا للقوة يعتمد على الذكاء والدهاء ..لذك يُعتبر الثعلب سبع مستضعف ذا مكر وخديعة لكنة لفرط خبثه وخِداعه يجري مع كبار السِّباع.

باختصار فإن هناك طريقين لمواجهة الحياة، إما المواجهة المباشرة بالقوة الغشيمة وإما المواجهة الخبيثة من حيث استخدام أسلوب المكر والخداع والمناورة، وهذا الأسلوب الثاني يُناسب الأغلبية العظمى من الناس التي لا تمتلك القوة لغاشمة المباشر كما أن أغلب الناس حين الميزين والمتمتعين بنسبة ذكاء عالية يستخدمون الأسلوب الثاني

الذي يُتيح لهم مجال مناورة أكبر بكثير مثل لعبة الشطرنج التي ينجح بها مَنْ يقوم بمناورات مباشرة غير واضحة، وغير مفهومة، بل قد يُضحي أحيانا ببعض القطع القوية من أجل ربح المعركة الأخيرة.

***

- تَفوَّقْ في نقطة معينة فقط..

لكي تكسب المعركة ليس عليك أن تتفوق على العدو ماديًّا أو عدديًّا إنما يكفي لكسبها تفوقك عند نقطة مؤثرة في وقت حادٍّ فإن تغلبت ومع تفوقك يمكن التوسُّع منها لنقاط أخرى. فليس من المنطقي أن تضمن التفوق الكامل مباشرة قبل بدء المعمعة، فعليك أن تختار النقطة الأضعف في دفاعات العدو، وتبدأ الاختراق تدريجيًّا حتى تصل لاحقًا إلى النصر النهائي.

مثال: قام الإسكندر الأكبر بمفاجأة جيش داريوس الفارسي عند سهل ضيق ينحصر بين الجبال والبحر في وادٍ ضيق المكان لحرمان داريوس من تُفوُّقه العددي، فكان يحارب بعشرة في المئة فقط من جيشِه.

فتخلص الإسكندر بذلك من التفوُّق العددي لجيش الفرس وأجبرهم أن يحاربوا فقط بعشرة في المئة من قُوَّاهم.

تغيُّرات القدَر...

أدت لغزوا، التي ام بها غول سيا ا، سطى خاصد بالقرب من مادينة مرو إلى نزوح إحدى القبائل غربًا صوب آسيا الصغرى، فكانت تلك المحنة ولعبة القدر سببًا رئيسيًّا لتلك القبيلة أن تصبح فيما بعد الإمبراطورية العثمانية التي امتلكت أراضي في ثلاث قارات.. فعليك لاستفادة من تغيُّرات القدر. فكم من مواقف تظن أنها سيئة لك، وأن القدر عاندك ولو نظرت جيدًا جيدًا ستجد الفرصة حتمًا متاحة لك وسط الظلام، فكم من عظماء نجحوا استغلوا الظروف التي بالنسبة للآخرين مأساة لكنهم حولوها لصالحهم بشكل حاسم.

مثال: بمسلسل ريفلوشن (الثورة) انطفأت الكهرباء بالعالم كله ووسط الفوضى ظهر الرقيب سباستيان مونرو وقاد قوات من أجل استعادة النظام، تدريجيًّا بدأ سيطرته على الفوضى حتى نجح أخيرًا في إقامة جمهورية مونرو على أغلب مساحة الولايات المتحدة الأمريكية.

فالموضوع متاح لك مهما كانت الظروف تغيرات القدر يمكنك النجاح.

- الحرب النفسية مهمة جدًّا فاستخدمها..

تلك الحرب التي تستهدف الخصم ومعنوياته، فهي الحرب التي تسعى لتشكيل فكره وعقله لهدف مُحدَّد يخالف تمامًا ما يمكن أن يجعله فعالًا ويغير نظرة العدو.. تلك الحرب التي تحطم معنويات الخصم تمامًا ونفسيته قبل بدء القتال الفعلي أو حتى يقيم قوتك وقوته.

أمثلة:

1- ينقض جيشان على بعضهم البعض، ويختلط الأمر فيهتف بعض المندسين مدعين أن جنرال العدو قد مات فتشيع الفوضى بين الجنود وتربكهم.

2- قديمًا كان الجنود يربطون أغصان الشجر بذيول الخيول فكانت تثير خلفهم عاصفة مهولة من الغبار توحي أن عددهم يفوق الواقع عدة مرات.

3- عند فتح مكة أمرَ خالد بن الوليد كل جندي أن يشعل نارًا في المعتاد ليلًا نأكل مجموعة تشعل نارًا، ويحصي العدو عدد النيران ويضربها في المتوسط ليعرف عدد جيش الخصم، ورأى أهل مكة كل تلك النيران فظنوا أن الجيش ضخم فاستسلموا.

- التوقيت يمكن أن يكون هو كل شيء..

لا تطلب الرحمة من أحد، ولكن حين يأتي الوقت.. لا ترحم أحدا، وتذكّر أن افضل الأعمال هي التي تعمل في صمت، الأسد يبقى أسدًا مهما يجنِ عليه من الزمن.

لا تجرب ضربتك قبل أن يحين الوقت المناسب.. فقط تعلم الصبر حتى تصبح اللحظة مناسبة، فلا بد أن تنتظر وتتعلم الصبر حتى لو استغرق الأمر سنوات المهم أن تنطلق في الوقت المناسب، وأن لم يأت الوقت المناسب، فالأفضل لك ألّا تتحرك من أن تتحرك دون ترتيب، فهذا قد يدمّر كل شيء لك، فعليك تجهيز الرُّقعة جيدًا ونشر عساكرك كما في لعبة الشطرنج قبل أن تخوض المعركة.

مثال: قال جول مازدران السياسي الفرنسي.. ما دامت الظروف المحيطة بك تُظهر أن الأعداء من جانبك غير مناسبة غير مؤيدة، فلا تحاول الثأر من عدوك، ولكن تظاهر بعدم الإحساس بشيء، وانتظر اللحظة المناسبة، واحرص ألا يظهر شيءٌ على وجهك.

- لا تتوقَّفْ وحاولْ مُجدَّدًا..

لا يوجد رجل فاشل، بل يوجد رجل بدأ من القاع وبقيَ فيه، فالفرصة ليست بابًا يُفتح لك بل خطوةً جريئةً تفعلها، وتذكَّر: لن يكون لنا ما نحيا لأجله ما لم نكن على استعداد للموت لأجله.

ولن يفشل أبدًا إنسان يحاول ثم يحاول، فإن وقفتَ ساكنًا فأنت تخاطر فعليًّا بكل شيء، فإن توقفت عن التحرُّك للأمام فأنت تُعرِّض نفسكَ أن يدهسك من هو قادِم من خلفك، وأهم شيء أن تعرف نقاط قوتك ونقاط ضعفك جيدًا، واعرف طريقك، فأنت لم تعرف طريقك فكيف تصل لنهايته.

فمهما تكن اللحظة التي توقفت عندها أو العقبة التي تواجهك، فعليك أن تُعيد الكرَّة مرارًا وتكرارًا بلا توقُّف، وإن حدث الفشل فتوقَّف لحظاتٍ تُعيد تقييم الأمور واتخاذ قرار سليم جديد في ضوء المتغيرات التي حصلت.

> إن لم تجد طريقًا للنصر عليك أن تبتكره – هانيبال
>
> لو لم تجد الأفضل فاختر الأنسب، ولا تجعل أيَّ عقبات تقف أمامك.

- أنت والناس..

كن من القوة أن تجعل الجميع يستاؤون منك، ولا تقلق من غضبهم، فالناس من الأفضل أن تخاف منك لأنهم لن يحترموك مهما تفعل، فلا تتحامل على نفسك خشية أن يغضب أحدٌ منك وتجاهل الناس الذين يقولون لك مستحيل.. عندما تدرك في النهاية أن الناس ليس بوسعهم مساعدتك حينها فقط ستعرف كيف تستمتع بما تقدر أن تقدمه أنت لنفسك.. فمهما تفعل لن يمكنك إطلاقًا أن تنال قبول الناس جميعهم أو رضاهم، فالناس تحركهم الكثير من الأمور والدوافع الشخصية والمطامع الذاتية مهما يحاولوا أن ينفوا أو يقولوا غير ذلك.

عليك أن تضع مصلحتك أنت أولًا وقبل أي اعتبار لأن هذا ما سيفعله الآخرون وإن وضعت مصلحتهم قبلك فلن تنال سوى الأذى والحزن ولوم النفس على سوء فهمك للبشر.

في النهاية لا نتذكر فقط كلمات أعدائنا بل صمت أصدقائنا أيضًا.

– اضربْ ضربةً مناسبةً تُؤذي ..

بقدر ما يكون الثوب ناصع البياض بقدر ما تؤثر البُقعة فيه وتكون أكثر وضوحًا . يمكنك أن تضرب مرارًا وتكرارًا بدون جدوى، ويمكن لضربة واحدة فقط أن تُنهي المعركة تمامًا، فعليك أن تعرف ما الضربة التي تُلوِّث الثوب الذي لدى الخصم وتُنهي عليه، أما إذا قمتَ بضربات عشوائية هنا وهناك فلن تُؤدِّي إلا إلى لفت انتباه العدو لك، وعليك حينها أن تتحمل توجيه ضربة موازية منه إليك، بينما في حال دراسة الخصم جيدًا وتوجيه الضربة المناسبة فسوف تُقصي عدوك تمامًا.

مثال: كان أحد رجال السياسة الفرنسيين في العصور الوسطى مشهورًا جدًّا بأخلاقه العالية وصرامته الأخلاقية؛ لذلك لم يحتج خصومه إلا لضربة إشاعة واحدة أخلاقية ضده محبوكة جيدًا، فكانت كافية لتدمير الرجل تمامًا ودفعه للانتحار لاحقًا.. فالضربة جعلت الجميع يظن أن تقواه وأخلاقه السابقة كانت قناعًا زائفًا يضعه من أجل تمويه بارع لأخلاقه المنحطة، فنسبوا له الكثير والكثير من الفظائع والجرائم التي لم يرتكبها قط، والأمر كله بدأ بضربة واحد بارعة.

***

- النصر والهزيمة..

التغيير المطلوب يتطلب إرادة ودخول اختبار فامتحان، ثم يتطلب صلابة احتمال الهزيمة، فالحرب تُقاس بالنتائج النهائية، وليست بالأحداث مطلقًا، فلا تدعْ أبدًا ماضيًا قاتمًا يُلقي ظلاله على مستقبل مشرقٍ.

أما أن تقهر عدوك أو أن تقبل مصير المقهورين

— جيولاس قنصل روما

إذا أحرزتَ نصرًا انضم لك الجميع حتى محبوك أما إذا حاقت بك الهزيمة تخلَّى عنك الجميع حتى محبوك

— هانيبال.

الرد الوحيد على الهزيمة هو الانتصار — تشرشل

النصر سيأتي حين يكون لا طريق هناك للتراجُع

أول نصر مهم جدًّا سيشجع من معك ويجذب مَنْ هو متحير ويُخيف العدو.

- اكتُم الخوف..

مهما يكن لديكم خوف.. اخفه، ولن يعرف أحد غيرك ذلك، وسيزول مع الوقت، ولن يتذكر الناس سوى رباطة جأشكم.. فالخوف هو غريزة طبيعية ومنطقية جدًّا، ولا جدال في جدواها من حيث إنها تؤدي إلى زيادة العُمق في التفكير، وأخذ الحذر جيدًا، واتخاذ التدابير المناسبة، فهذا هو الجانب الإيجابي من الموضوع، ورغم هذا لا جدال أن يبقى هذا الخوف مكتومًا داخليًّا لأنه لو ظهر خارجًا سوف يؤثر فيك فعليًّا، بينما قمعه يؤدي لزيادة الشجاعة الداخلية لديك، وأيضا لا يجوز أن يخرج الخوف خارجًا إن كنت تدير فريق عمل، أو هناك مَن يعتمدون عليك لأنهم سوف ينظرون إليك ويستمدون الشجاعة منك، فحين يجدونك ثابت الرأي، شديد العزيمة ستزداد عزيمتهم، ومن ثم ينجح فريقك مهما تكن المهمة المنوط بها، ولن يتذكر الناس لاحقًا إلا شجاعتك المُبهرة، ولن يعرف أحد أبدًا خوفك الداخلي الذي قمعته بشجاعة.

***

- لا تيأس..

لا تدع اليأس يستولي عليك، وانظر كيف تشرق الشمس كل يوم لتتعلم الدرس الذي أراده الله للناس أن تعلمه: إن الغروب لا يحول دون شروق شمس جديدة مرة أخرى كل صباح، وبدل التفكير في الطريق الذي ما زال عليك أن تقطعه فكّر فيما وصلت إليه بالرغم من جراحك، ولتنجح عليك أن تدرك أن أحزانك وجِراحك عليك التخلُّص منها، وكم من جُرحٍ أمس شُفيت منه اليوم، واجعل تجارب الحياة درجاتِ سُلّمٍ، كل تجربة تدفعك لأعلى لتثبت أنك نفسك هو ذلك الشخص الذي قالوا عنه إنه ضعيف، وتذكّر صديقي أن كل ظلام الدنيا لا يقدر أن يخفي ضوء شمعة، والإنسان العظيم هو من يضحك حين يتوقع له كل من حوله أن يبكي. فالتاريخ علّمنا أن أكثر المنتصرين هم من واجهوا عقبات جمة قبل النصر.

حين يراودك الشعور بالرغبة بالاستسلام عليك أن تُقاتل جولة أخيرة، فكم من أناسٍ استسلموا ولم يدركوا كم كانوا بالقُرب من النصر حين قرروا الاستسلام، فالسمك القوي يسبح ضد التيار بينما يمكن حتى للسمك الميت أن يسبح مع التيار!

***

- ابدأ الطريق..

خَ طْ لكَ شيء دون تدع أي شخصٍ يعلم شيئ، ومن لا شيء وبلا طريق، ستبدأ الطريق، ولا تغرُّك البداية المتواضعة، فالعبرة دومًا بالنهايات:

يحاول نَيْلَ المجد والسيف مُغمد ويحاول نَيْلَ المُنى وهو نائم

لا تخشَ من عقبات البداية، فالأبطال يُلقَون بالطوب، بينما الورود فتُلقى على الموتى فقط.

إذا عزمتَ فبادر، وإذا هممتَ فغامرْ، واعلم أنه لا يدرك المفاخر مَن رَضِيَ بالصَّف الأ ر.

مثال: مسعود أوزيل اللاعب الألماني قَبلَ في البداية أن يلعب بنادي صغير، لكنه أثبت نفسه فلعب في المنتخب، ومِن هناك تألَّق فاشتراه ريال مدريد مقابل 18 مليون يورو! فما كان هذا ليحصل لو رفض البداية الصغيرة التي توفرت له أولًا.

**

- لا تكن مُحايدًا.. الزَم طرفًا..

لا تعتمد على الحظ فهناك من يظل خاملًا بانتظار الحظ، لكن الحظ نادرًا ما يزور عديمي الحيلة، فإن كانت هناك معركة فليس هناك أي فائدة من التزام الحياد أو انتظار ما سوف تسفر عنه الأمور، ففي هذه الحال ربما ينقلب عليك المنتصر أو في أفضل الظروف لن تشاركه في الغنائم التي ينالها المنتصر وحلفاؤه. ومن الأفضل في أغلب الأحيان (وليس دائمًا) أن تدعم الطرف الأضعف ضد الأقوى حتى يتساوى الطرفان بدل أن تدعم القوي ليزداد قوة، وحين يقرر الانقلاب عليك لن تقدر على مواجهته أبدًا.

مثال: في حقبة الممالك الصينية في عصر الحروب قامت إحدى الممالك بغزو مملكة صغيرة بجوارها، فطلبت مملكة وو تلك دعم مملكة ثالثة لكنها رفضت والتزمت الحياد، فما إن انتصرت المملكة الأولى فقامت بغزو المملكة التي أعلنت حيادها، ولم يشفع لها حيادها.

للمحايد احتقار المنتصر ... وحقد المهزوم

- قوة الإرادة..

تجاوز للمحبطات، ورغبة وقدرة على تخطي الصعوبات، وتمسك بطموحك حتى النهاية، فلا شيء بالدنيا يكون لنا بسهولة، فعلينا الوصول له بالعزيمة والإرادة ومضاعفة العمل.

وتحلَّ بالصبر على معوقات العمل، وإيجاد حلول مشكلات حتى تحقق الهدف، وتغلَّب على الصعاب، وتصدَّ لعوامل الضعف واليأس وتحمل الحرمان والمشقة أثناء السير في الطريق وتذليل الصعاب وتحدي المعوقات لإكمال الطريق، فالحياة درب طويل تتخلله عقبات، عليك التعثُّر بالدرب كي تتمكن من المشي، فسوف تعترضك عقبات وتصل لمرحلة تشعر فيها أنك لم تعد قادرًا على الاستمرار وتصرخ كل ذرة فيك وتعلن هزيمتك، فهل تقبل الهزيمة؟ لو كنت كذلك فأنت تستحقُّ أن تتحطم أحلامك.

إرادتك قوية معناها أنك تريد شيئًا وتصر على الوصول له حتى النهاية، وتنتقل من مجرد رغبة للإرادة، ومنها للتطبيق والاستمرار، ومواجهة الصعاب، وتذليلها، والمُضي للنهاية.

***

الانتخاب الطبيعي..

الأقوى يفرض إرادته وينتصر، فالبقاء للأصلح والأكثر قُدرة على الصمود، فنحن نعيش في صراع دائم، علينا كبح جماح قلوبنا كي ما تجر عقولنا معها للهاوية، فصغار الحيوانات تموت قبل الأوان لوجود طعام قليل فقط؛ لذلك تتصارع الكائنات للحصول على الضروري للبقاء، ودفع الخطر؛ لذلك تحيا الأفراد ذات الصفات الملائمة للبقاء ودفع الخطر، ويموت ذو الصفات غير المناسبة وغير القادرة على رفع الخطر.

مثال: تبقى الكائنات الأكثر تكيُّفًا مع بيئتها على قيد الحياة.

مثال: في سفينة تايتانيك كانت فرص البعض بالبقاء أفضل، فركاب الدرجة الأولى المتميزة في الأعلى سمعوا الجرس أولًا وكانوا أقرب لمراكب النجاة في حين تم حبس الركاب الأقل شأنًا في الأسفل حتى ينجو النخبة أولًا! ، والحرباء لها تمويهٌ مميز من خلال تغيير لون الجلد ليماثل لون البيئة المحيطة.

مثال: فرس نهر بحيرته جفت فتركته الإناث وانضمت لفرس نهر آخر يملك الموارد ومنطقته غنية، فالخاسر قد يكون حيًّا لكنه منبوذ يتراجع حيث لن تتبعه إناث أبدًا، فالجفاف قضى على الطعام فسيكون من المستحيل على الكثيرين أن يظلوا أحياء.

فالبقاء على قيد الحياة هو حجر الأساس الذي تم بناء التطور عليه فهو سباق تسلُّح يهدف الفوز بالبقاء واستخدام المُكتسبات للمنافسة على الاستمرار بقوة، وتجنَّب أن تكون ضحية لخصم أشد قوة، فنتيجة الخسارة هي الموت!

كن كطيور الطنان التي لا تقدر أن تبتلع النمل الأبيض بسبب أجنحته؛ لذلك تعلمت تلك الطيور ضرب النمل في الشجرة لإزالة الأجنحة، فتعلَّم منها كيفية تخطي الصِّعاب وابتكار طرق لحل المشكلات، ولا تندب حظَّك، فكما يحدث في العالم، فالشتاء قادم وهو موسم قلة الطعام، ولكن هناك الكثير من الكائنات الحية التي من المستحيل ان تبقى وتصمد فقط الأفضل مَن سيبقى!

قلم كن كالحرباء التي تأخذ شكل البيئة المحيطة بها، وفي سرعة تُغيِّر شكلها لتتناسب مع البيئة المحيطة بها، وعيناها تتحركان باستقلالية لذلك القليل فقط هو مَنْ يفلت من قبضتها، وتعلَّمت التقدُّم بخطوات متثاقلة، فتبدو للناظر أنها مجرد ورقة تُحرِّكُها الرِّياح كما تشاء.

الطبيعة وحشية ومعظم المخلوقات التي ولدت على الأرض ماتت قبل بلوغها سن التزاوُج، ومعظم النباتات ماتت صغيرة، ولكن بعض المخلوقات لهم صفات تجعلهم أكثر احتمالًا للبقاء على قيد الحياة أكثر من غيرهم مثل عيون حادة أو سرعة فهؤلاء هم الأفراد الأكثر احتمالًا للعيش طويلًا.

كل نوع يعيش بفضل هيئته وتكيفه مع بيئته وأن يكون أكثر تكيف من منافسيه، ويشق طريقه في غِمار المنافسين والأعداء، فيفوز بالبقاء. فيشتد التنافُس بين أفراد النوع الواحد بسبب الاحتياجات إلى نفس المطالب.

***

– في فن المفاوضات..

- عليك تحديد البدائل حال فشل المفاوضة.

- خَطِّطْ لأهدافك قبل بدء التفاوُض.

- تذكر أن البعض قد يوافق على شروط سيئة لأنه يظن أنه لا خيارات أخرى أمامه.

- كلما قلَّ اهتمامك بعقد الصفقة تمكنت من عقد صفقة أفضل.

- حاول معرفة بدائل الطرف الآخر حال فشل مفاوضاتك معه.

- لا تجعل الطرف الآخر يعلم أن بدائلك ضعيفة.

- في البداية حدد أهدافك، وما يمكن أن تُقدِّمه كتنازل لدفع الصفقة قُدُمًا.

- عند اقتراب الحسم في الصفقة سيطلبون منك تنازلًا على أمل أنك تقبله خوفًا من فشل الصفقة.

- لا تُقدِّم تنازلًا ثانويًّا بشكل خافت، فلن يُحدِث تأثيره، فربما تنازلك غير المهم لك يشكل أهمية قصوى لهم.

- قد يكونون في موقف سيئ صعب فيروا العرض السيئ أفضل من لا شيء.

- الطرف المتعجل للوصول لاتفاق سيقدم تنازلاتٍ أكثر.

- استخدم الحقائق فمن الصعب تجاهُل الواقع.

- لا تخبر خصمك أن لديك نقاطًا لا يمكن التفاوُض عليها، فقد يفعل المثل.

- ضعْ حدًّا أدنى للعرض الذي يمكنك قبوله، والحد الذي عليك الانصراف دون إتمام الصفقة حال الوصول إليه.

- ضعْ تنازلات ليست مهمة لك، ولكن قدِّمها باعتبارها تنازلات جوهرية لك.

- لو شعر بضعفك سيجعلك تقبل عرضًا غير منطقي.

- لو لم تكن واثقًا بنفسك عليك أن تلزم بيتك.

- لا تقاطع الطرف الآخر حتى تعرف ما يريده من خلال كلامه وأخطائه.

- تأكيد شيءٍ مهمٍّ قبل الكلام، والتوقُّف عن الكلام لحظات سيلفت الانتباه لما سوف تقوله.

- قد يتعمد إرسال رسالة خاطئة لك بتعبيرات وجهه.

- إن كنت تريد معلومات لا تطرح أسئلة يمكن الإجابة عنها بنعم أو لا.

- الكل يريد الفوز بعرض جيد؛ لذا لن يقبلوا عرضك الأول مهما يكن جيدًا.

- بيع فوائد الشيء وليس الشيء نفسه.. بِع القيمة.

- اخسر الآن لتفوز لاحقًا (سأتنازل عن تلك النقطة حال وصولنا لاتفاقٍ).

- إن جلست على الطاولة كمتسول ضعيف سوف تحصل على الفُتات فقط.

- يُهدِّد أنه يوجد غيرك.. لو كان غير مهتم لما تفاوَض معك أنت تحديدًا.

***

- النخبة المميزة أهم، وليس العدد..

أحيانًا كثيرة ينتصر جيش صغير على جيش أكبر عددًا لكنه غير مُدرَّب، فالإسكندر الأكبر انتصرَ على جيش الإمبراطورية الفارسية الذي اقترب من ستمائة ألف مقاتل، بينما كان جيش الإسكندر خمسةً وأربعين ألفًا فقط، لكنهم قوات نخبة مدربة للغاية ذات كفاءة عالية، وهناك الكثير من المواقف التي شهدها التاريخ المعاصر والقديم، يؤكدان هذه النظرية، فمثلًا تجد في انتخابات البرلمان في بعض البلدان حزبا وحيدا مميزًا يضمُّ النخبة، يسيطر على مقاليد الأمور ويعتمد على ضعف الآخرين، كما تجد أن النخبة في العالم المميزين الذين يحكمون العالم ويسيطرون على مقاليده العسكرية والاقتصادية والتكنولوجية لا يتعدون الخمسة بالمئة من العالم وباقي العالم كله يسير في ركابهم.

مثال: إسبارطة مدينة يونانية صغيرة، وسكانها قليلون، لكن اعتمدت على جيش صغير مُدرب جيد جدًّا وقويًّا للغاية، فتأسست من أربع قرى عام 900 قبل الميلاد، والطفل حين يولد لو كان لديه تشوُّه جسدي يتم قتله، ولو كان سليمًا يتركونه عامين مع أمه ثم يُؤخذ لتدريب الطفل وتأهيله.

***

- الشطرنج رقعة الحياة..

البيادق هي مجرد عساكر تعيش من أجل أن تُحقِّق للملوك الأقوياء أحلامهم كلما تقدموا للأمام في طريق الوصول يزداد الخطر عليهم لكن.. مات الوزير..

وسط المأساة يمكنك حتى لو كنت بيدقًا أن تجعل من نفسك موضع الاهتمام، عليك الصمود حيًّا والتقدُّم للأمام، وحينها ستكون مُرشَّحًا لتترقي كوزير.. فقط إن استغللت الفرصة، لكن لا تستخف بقرارات العدو أبدًا فما تظنه خطأ قام به الخصم قد يكون مجرد كمين لك، وإن كنت الملك عليك أن تضع قِطَعك في موضع جيد ترفع من قيمتها حتى لو كانت مجرد بيادق.

الحياة كرقعة الشطرنج، يوم أبيض ويوم أسود، عليك الصمود واقفًا في حين ينهار كل من حولك، فقط حينها تدريجيًّا قيمتك سترتفع.. سقوطك لن يؤثر في أحد ستستمر اللعبة من دونك..

احسب حساباتك جيدًا، ولا تجعل أي مأزق يشلُّ تفكيرك، فقط فكِّر قبل أيِّ خطوةٍ، حاول أن تكون حساباتك دقيقة، فخطوة واحدة قد تُكلِّفك الكثير، وقد تعطيك الكثير، فميزة الشطرنج أنه يعلمك أن تُغلِّب العقل على العاطفة، والكف عن أن تلوم الحظ عن أي شيء سيئ يحصل لك، فحسب التنقلات ودراستها تكسب أو تخسر.

هناك لاعب ماهر يُوقِع الجميع في فِخاخه، وهناك مَن يقع فيها دومًا، وهناك عددٌ لا مُتناهٍ من الآفاق التي تنفتح بعد تنقلات محدودة للغاية في اللعبة، وتفسير الاحتمالات المختلفة، والتفكير بها، واتخاذ قرار بشأنها في عالم لا يعترف بالحظ والمصادفات! فالحاذق هو من يتوقع النقلة التالية للخصم، ويُجهِّزُ الردَّ عليها فهناك خطة لعمل كل شيءٍ بالطريقة الصحيحة، فدائمًا هناك ما يمكن عمله.

مثال: يقول سن تسو الصيني القديم إن علمت عدوك جيدًا فلن يهمك خوض مئات المعارك.

***

- مشكلة بيدق الشطرنج..

أنت بغابة يا صديقي، لو لم تقم بدور الذئب فلن تعيش..

قد تكون خُلقت بيدقًا لن تكون هناك فتاة فخور بك أبدًا، إن ظللت هنا.. هناك فرصة للترقي فعلًا لو ظللتَ حيًّا، لو نجحت في بلوغ آخر الصفوف رغم الضربات من حولك..

لن تتمكن من الظفر بشيء إن ظللت بيدقًا يسهل للآخرين التضحية به، فهذا عالم قاسٍ لن تعيش ما لم تتعلم القسوة..

استغل ميزة أنك بيدق، إنه لا أحد ينظر إليك، فأنت مجرد بيدق، لكن لديك الآن حرية الحركة دون اهتمام من أحد فهذه ميزة خطيرة للغاية، يمكنها أن توصلك للقمة دون مشاقّ كبيرة، فكثيرًا ما تجد من يديرون السِّتار من خلف الكواليس هم أشخاص مغمورون وغير معروفين، وبعد سقوط الكبار الظاهرين في الصورة يستمر هؤلاء في مراكزهم مع من يأتي بعد هؤلاء الذين سقطوا، والسبب أنه لا أحد يشعر بالخطر منهم، يظنونهم بيادق شطرنج.

دع الناس يظنونك هكذا، وسيطر على الأمور بدون أن تُشعِر أحدًا بالخطر منك.

***

– الاستفتاح ثم الحصار..

أولًا استوعب أسلوب خصمك وتكتيكاته ووسائله، واستخدم الاستنتاج لمعرفة ردود أفعاله وخطواته التالية، والأكثر براعة أن تضع نفسك موضع الخصم، وتطرح على نفسك الأسئلة التي سيطرحها على نفسه بظروف كهذه. واضرب الخصم ضربة تأتي له من حيث لا يتوقعها، فيكون تأثيرها أشد، وقبلَها أربك الخصم، واجذِبْهُ لميدان معركة مختلف، ثم حاصِر العدوَ، فالحصار حالة تضع فيها خصمك بمأزق، حيث تبدو أمامه كل الأبواب مغلقة ما عدا طريقًا واحدًا تتركه له وهو الطريق الذي تنتظره فيه مستعدًّا له، ولتنجح في هذا عليك جمع المعلومات فهي أخطر سلاح يمكن أن تملكه وببراعتك تجمع المعلومات وتُنسِّقها وتُحلِّلها، ودراسة كل الاحتمالات المُمكنة، ثم استخدام الأسلوب الأمثل الذي يُناسب كل موقف على حدة، فليست كل طريقة تناسب كل شخص أو كل موقف، فبناء على تحليلاتك استخدم الأسلوب الأمثل مع الموقف المناسب.

***

– انظر للرُّقعة كاملةً..

عليك أن ترى كامل الرُّقعة وليس فقط منطقة المعركة الحالية أو المشكلة الراهنة، عليك دراسة كامل الرقعة، وأن تتوقّع وتلاحظ كل شيء، وأن تنصب فخًّا بارعًا لخصمك معتمدًا على فهمك لطبائع النفس البشرية، فلتضع خطة معتمدة على التوقُّع والاستنباط الذكي، حيث تتوقع كل خطوة، وكل التفاصيل والاحتمالات، وتعامل مع الخطوة الأخيرة حتى قبل أن تبدأ الأولى، وحين تصل الأمور لنقطة معينة يكون ما تشير إلية الأدلة هو الحقيقة، حتى وإن خالفت المنطق المعتاد، وحاول كل مرة أن تُبدِّل من أسلوبك ليستحيل على الخصم توقع خطواتك التالية، مهما يحاولوا أو يفعلوا..

احسب كل لعبة مسبقًا وكل الاحتمالات التي يمكن أن يرد الخصم بها عليك، ودراسة عميقة لنفسية الخصم، وجذبه نحو بقعة معينة من الرقعة، في حين تهاجم أنت مكانًا آخر وتضع خطة طوارئ لحين الحاجة إليها.

***

- التَّحوصُل، والانهزام.. القوقعة!

هو أن تحيط نفسك وقتًا ما بحوصلة قوية تكمن داخلها وتُوقِف نشاطك تمامًا عندما تتأزم الأمور حولك، وتستمرُّ حالة التحوصل حتى تتحسن الأحوال الخارجية وتناسب الظروف فتعود حينها للنشاط.

ومن الذكاء أحيانا أن تجيد الانهزام، فعندما تدرك أنك خسرت الجولة حتى لا تُهدر جهدك حين تأتي لحظة الحسم، عليك أن تتجاوب وتنحي للريح مؤقتًا بالطبع. فليس من الشجاعة خوض معركة لم تستعدّ لها بعد.

مثال: بعد ثورة 25 يناير قام رجال الحزب الوطني بالاختفاء تمامًا من المشهد والتحوصل والانهزام وتدريجيًّا مع فشل الحكومات المتعاقبة سربوا في الإعلام كيف أنهم أكثر ناس يعرفون كيف يديرون الدولة، وأن هناك آخرين أكثر سوءًا منهم، وتدريجيًّا بدأت الناس تقبل عودتهم.

إننا نمثل في مثل هذه الأوقات القوقعة التي فقدت صدفتها وأصبحت حساسة، ولا بد لنا أن نصمد، ولا بد لنا أن نتروي، ولا بد لنا أن ننكمش، ولا بد لنا أن نصمد حتى نربي الصَّدَفة كما تفعل القواقع التي تفقد صدفتها أو تفقد دِرعها.

- التَّعلب، والقُنفذ..

اختار معاوية داهية هو عمرو بن العاص، واختار علي بن أبي طالب مؤمنًا هو الأشعري، فوقع الأشعري في فخ ابن العاص، وتوالت الأحداث، وقُتلَ علي، وانتصر معاوية؛ لأنه كان الأكثر تصميمًا للوصول للخلافة، ولم يدخر وسعًا في أي طريقة للفوز بهدفه الوحيد وهو الوصول، فالوصول يكون من نصيب الأكثر تصميمًا، ومَنْ يرى الأمر معركة حياة أو موت، ولا بد من الفوز، وجميع الأساليب مقبولة، فالغاية تبرر الوسيلة، فأحلامك لن تتحقق بالأماني، فعليك أن تُعيد ترتيب أولوياتك، وبحث أسباب الفشل، وإيجاد الثغرات الكامنة في خطة العدو، والنفاذ منها لنقاط ضعف أكبر، ومنها للنصر على من يفوقك، واحذر تمامًا من أن تسمح لعقلك بالدهشة والانبهار في موقفٍ ما، فعليك أن تعتاد أن تدفن مشاعرك عميقًا داخلك، وعليك ألا تظهر مشاعرك أبدًا، ولا تدع أحدًا يعرف ما تفكر به، ودعهم يتوهون في أوهامهم، فخلال الوقت القاسي عليك القيام بأمور قاسية.

***

- القوة مسألة نفسية بحتة..

في بعض الأحيان تكون القوة أكبر نقطة ضعف لدى الخصم، فهو يصاب بغرور حين يعلم قوة عدوه، فلتستغل غروره والتحايل عليه وخداعه فمهما تختلف الموازين هي لعبة ذكاء وتخطيط.

فهناك قصة داود وجالوت، وكيف أن سيدنا داود استغل قوة جالوت وحجمه لتكون قوته تلك هي السبب الرئيسي للقضاء عليه.

قوة الخصم ليست بالضرورة هي عوامل مساعدة له، بل قد تكون عوامل ضعف، فالموقف كله نفسي بحت، فإن كانت مثلًا الدولة ذات مساحة كبيرة، فهذا يعني إمكانات كبيرة، ولكن الخطر يزداد عليها، فيجب أن يؤمنوا كل تلك المساحات الشاسعة، وتزداد فرصة توجيه ضربات لهذه الدولة، وقد يفلت زمام الأمور منها تمامًا.

***

- سيحاول جس نبضك.. ابقَ صامدًا..

وعليك أن تحذر ممن يحاول أن يستفزك ليرى بطلقة اختبار المدى الذي يمكن التسامُح معه.

فإن ضعفتَ أمامهم سوف يسيطرون عليك لاحقًا، وللأبد.. عليك أن تعطيهم درسًا أنك غير قابل للتراجُع أبدًا. فتلك معركتك الحاسمة والرئيسية.

وهذه قاعدة معروفة ولا شك فيها: مهما تحاول ظن الخير في الناس، فالأغلبية يريدون معرفة الشخص الذي أمامهم وتقييمه.

مثال شخصي: في بداية عملي بإحدى الشركات حاول المدير جس نبضي، فتراجعتُ فسيطر تمامًا على زمام الأمور في تعامله معي، ولكني بصعوبة بعد ثلاث سنوات تمكَّنت من توجيه دفة الأمور لصالحي، بعد مشقة شديدة، فلو كنتُ صمدت من البداية لاختصرت فترة ثلاث سنوات.

***

- الكلُّ يحبُّ المُنتصر، وينضمون له..

لا يهمُّ إن كنت على حقٍّ أو على خطأ، فالناس لا تعترف بهذا الأمر، فالمهم أن تنتصر، فكما قال هانيبال:

عندما تنتصر سينضم لك الجميع حتى أعداؤك، أما ان انهزمتَ تخلَّ عنك حتى محبُّوك!

مثال: جنوب السودان حاولت التمرد والانفصال مرارًا وتكرارًا عن السودان، واستمرت الحرب الأهلية فترة طويلة، والكل وقف مع السودان القوية ضد التمرُّد وبعدما نجح الجنوب في الانفصال، فالكل تودد لهم من أجل موقعهم المهم والنفط لديهم، وسارعت الصين والبلاد العربية بالاستثمار هناك، وكذلك أرسلت بعثات علمية إسرائيلية، والسودان نفسه فتح سفارة لديهم، وسارعت دول العالم بالاعتراف بهم لأنهم فرضوا الأمر الواقع على الجميع، فالكل يحب الانضمام للمنتصر بغض النظر عن أحقيته.

مثال: كانت الصين القديمة مُقسَّمة لعدة ممالك منها مملكة تُدعى تشين، وبعد أن انتصرت تلك المملكة، ووحدت كل البلاد تحت قيادتها، تسمَّت البلاد باسمها تشين أو الصين، فهذا المنتصر يحصل على كل شيء.

- لمعرفة مَنْ حولك..

جول مازدران السياسي الفرنسي: هناك مناسبات عدة لجمع المعلومات منها لحظات المرح والدعابة والحزن واللحظات التي تنشرح فيها النفوس وتكون مستعدة لإخراج ما بداخلها ولحظات الأسى والظلم حين تكون الأسود خارج عرينها.. إذاً أردت معرفة وجهة نظر شخص ما بقضية معينة عليك الدفاع عن رأيه، فسيكون حينها من الصعب عليه مهما يكن حذرًا عدم الكشف عن مكنون نفسه...ولمعرفة عيوب شخص ما اجعل محور الكلام عن العيوب التي من الممكن أن يكون مصابًا بها، فسيقول أقسى كلام انتقاد للرذائل التي يعانيها.. تظاهَرْ أنك على معرفة بقضيةٍ ما، وتكلم عنها بحضور شخص يعرفها تمامًا، سوف يخون نفسه عن طريق تصحيح أقوالك.

ومن كان في حزن ما يكون مستعدًّا لإظهار الخفايا، حين تُواسيه، ولا تثق أبدًا بمن يعد بسهولة فهذا الشخص كذاب.. إذا جاءك واشٍ باتهامات ضد أحدٍ ما تصرفْ كما لو كنتَ تعرف تلك الاتهامات بالفعل، وأنك تعرف أكثر من الواشي نفسه، حينها ستراه ينطق بتفاصيل أكثر، ما كان ليحكي عنها في ظرفٍ آخر.

***

- نكسب المكانة لدى الآخرين..

مازدران: اعرف اهتمامات صديقك، وقدِّم له هدايا تناسب طبيعته وذلك من خلال مراقبة اهتمامات الشخص الذي ترغب في الحصول على تأييده من حيث معرفة ميولة واهتماماته، وإذا أردت الانتقام من شخص ما عليك أن تجعل الكل يرتاب فيه، ويشكُّ فيه، وتصرف بشكل يجعل كراهيتك تنتقل لهم .. ولا تكشف نفسك أبدًا أمام صديقك، لأنه لو أصبح عدوَّك يومًا ما سيعرف كيف ينتصر عليك.

يحاول مازدران توضيح نقطة بغاية الأهمية هي معرفة شخصية كل شخص ومفتاحه الداخلي، فيمكنك حينها السيطرة عليه بتقديم هدايا مناسبة له أو تقديم منصب يُلبِّي طموحه أو تأليبه على عدو لك بشكل مناسب، ومن خلال كسب مكانه لدى الناس بهذه الطريقة يمكنك أن تحركهم في تنفيذ أهدافك اللاحقة بكل ثقةٍ وبراعة.

وفي بداية توليك أي عمل لا تضنَّ بجهدك وتفكيرك، ولا تقم بأي عملٍ لا تكون واثقًا بنتائجه وبنجاحه لأنه بعد أن تترسخ سمعتك جيدًا ستتحول حتى الأخطاء لصالحك، ولو كنت مضطرًا لزيارة أحدٍ ما فلا تصحب معك في الزيارة أحدًا يقيم علاقة جيدة معه أكثر منك.. لا تقحم نفسك في مناقشات تتعارض فيها عدة آراء مختلفة إلا إن كنت قادرًا على إثبات ذلك، ولا تُظهر كل قدراتك، بل احتفظ دومًا بقوة احتياطية حتى لا يستطيع أحد تقييم قدراتك الكاملة.

- عند طلب شيءٍ ما من أحد..

إن احتجت لشيء لَمِّح فقط لصديقك أنك تحتاج هذا الشيء وترى رد فعله، فإن ما لا تحصل عليه بهذه الطريقة لن تحصل عليه أبدًا بطلبات ملحة، ولا تطلب من إنسان شيئًا عزيزًا عليه، لو لم تكون حاجتك ماسَّة لهذا الشيء لأنه إن رفض سيظهر أنه أساء إليك وإن منحك هذا سيحاول التخلي عنك لاحقًا لأنك ملتمس مزعج وقبل حصولك على شيء تريده لا تظهر أنك تريد هذا الشيء قبل الحصول عليه، وعليك أن تظهر أنه لا ميل لك إلى هذا الشيء.

فإياك ثم إياك أن تقلل من نفسك وتُرخِّص نفسك أمام أحد، فعليك أن تلمح له، فإن كان مستعدًّا للقبول سيفعل، وإن لم يكن فلا جدوى، من تكرار الطلب، وإحراج نفسك، وإن تظل ذا قيمة أفضل مرارًا من أي طلب تطلبه ويتم رفضه.

***

- احذر من أن تُثير عداوةً غير مقصودة..

مازدران: لا تُظهِر الوُدَّ لشخصٍ بحضور الآخرين لأنهم سوف يتصورون أنك بهذا الأمر تحتقرهم أو أنك تفضل هذا الشخص عنهم.. وتجنَّب إهانة خصمك بعد هزيمته، ولا تتحداه، واكتفِ بواقع انتصارك عليه، وارضَ بهذا الأمر فقط..

إذا طلب أحد منك التدخل في قضية لصالح طرف معين برهن أنك لا تملك سلطة على النتيجة النهائية التي قد تكون مخالفة للواقع الذي تريده! ولا تعلن أبدًا أنك غيَّرت قرار شخص ما بنصائحك لأنه في المرة القادمة سيقاوم نصائحك أكثر واجعل خطابك غامضًا يحمل عدة تفسيرات دون أن يقدر أحد على حسمه في اتجاهٍ ما.

هذا الموقف تعلمته شخصيًا من أحد القادة السياسيين الذين تعاملتُ، معهم فكان بشوشًا يُقابل الجميع بوُدٍّ، ولا يتعامل إلا باحترام شديد، ولا يكسب عداوة أحد مُطلقًا، وحين يوجه ضرباته المُنتقاة بعنايةٍ شديدة ينجح دائمًا في هذا.

***

- احذرْ ثم احذرْ..

مازدران: حين تكون مع أصدقائك أبقِ على حذرِك في كلامك معهم، لأنه نادرًا ما يظل الأصدقاء أصدقاء! لا تتوسَّع في الكلام ولا تكشف أسرارك أمام أحد؛ لأنه من المحتمل أن يصبح عدوك يومًا ما وإن حاول أحد ما الحصول منك على معلومات من خلال ادعاء أنه على علمٍ مُسبق بالمعلومات حين يخطئ في معلومة ما اتركه على عماه، ولا تُصحِّح له أخطاءه أبدًا. ولا تقدم آراءك لشخص متهور عنيف؛ لأنه لا يتحكم في تصرفاته، ولا تتوقع خيرًا من ورائه ..

لاحظ جيدًا عيوب كل شخص ومميزاته، وبهذا الشكل ستقدر على استخدام تلك الوسائل لتوجيه شخص ما حسب ما تريد، وانتبه للظروف المحيطة بك، وانظر إن كانت ملائمة أم لا؛ وكن مُستعدًّا لمواجهة الوضع الذي تكون فيه، ولا تُسهب في شرح قُدراتك الكبيرة أمام أحد لأنك بذلك تُعطيهم معلومات عنك.

***

- لا تُظهِرْ عواطفَك..

لا تكشف لأي إنسان أبدًا عن مشاعرك الحقيقية، وزيِّن قلبك كما تُزيِّن وجهَك، وغيِّر من نبرات صوتك حسب الظروف، وإن لم تفهم أمرًا ما فلا تكشف ذلك، ولكن فكِّر في أفضل طريقة لمعرفة الحقيقة، واسأل أيَّ شخص آخر: ماذا ستفعل لو كنتَ بهذا الموقف؟ مع إخفاء رأيك عنه لتغطية جهلك بهذا الموضوع.

وإذا هجَّم عليك شخص ما بطريقة غير مباشرة دون ذكر اسمه أمسكَ بكلامه، وندِّد بهذا العمل والناس القادرين على ارتكاب مثل هذه الأعمال البشعة.

فكتم المشاعر والقدرة على ضبط النفس من أهم الأسس السليمة للنجاح، ومن أهم القُدرات الذاتية التي تُميِّز الناجحين والمتفوقين، فمن الصعوبة التأثير فيهم أو خروجهم عن مشاعرهم ويمكننا أن نقول وباختصار: إن النجاح الرئيسي وسمة الناجحين هي القُدرة على عدم إظهار العواطف.

***

– المُحادَثة الواثِقة..

مثل انطلاق المكوك الفضائي تكون البداية هي الأصعب، فلا تعرف كيف تبدأ ولا أي المواضيع تتحدث، لكن هذه ميزة رائعة؛ لأنك لن تكون مُقيَّدًا بشيءٍ، بل لديك خياراتٌ لا محدودة ومواضيع عدة. فقط حرِّك المياه الراكدة..

أولًا التقط شيئًا سمعته أو كلمة وعَلِّق عليها، ولا تُحاول مُطلقًا أن تُسيطر على المُحادثة وَصِلْ لأرضٍ مشتركة، ولا تتكلم عن نفسك، ولو لهم رأي مخالف لا تدافع عنه وتُنشئ عداوة في البداية، بل أنصت جيدًا، واختر تعليقًا لأحدهم واطرح عليه المزيد، فالناس تحب من يهتم بآرائهم، واستعد بفقرتين مختلفتين في حال تحول دفة الحديث لك، واستكشف الناس، فهم يقولون لنا ما يرغبون بالحديث عنه، فابحث في إجاباهم عمَّا تجاوز الإجابة، وجاملهم مجاملة صادقة تجعلهم يشعرون باهتمامك وملاحظاتك، وإياك أن تفتح مواضيع مثيرة للجدل أو هناك خلاف حولها لأنه لو يعارض فكرتك سيدافع عن رأيه، ويفقد الثقة بك، ولا تَقُل نكاتٍ في بداية معرفتك بشخص ما لأنها تقلل من قيمتك.. أما نهاية المحادثة فأنهِ النقاش ما لم تجد شيئًا يُقال بعد، فهذا أفضل من جعل الحوار مستواه ينحدر، فأنهِ الحديث عندما يكون على ما يُرام، فهذا يجعلكم تترقبان اللقاء التالي، وقبل

النهاية اترك منجمًا تعود له أو موضوعًا لم تنهوه تمامًا يكون نقطة عودة لك في الحديث القادم معه، وقبل نهاية الحوار فلتعبر لهم عن تقديرك لهم، سيذكرون بسعادة الاستمتاع بكلمات التشجيع، فتلك غريزة في الإنسان، وأخبره بشيء في شخصيته أعجبك جدًّا، وكَرِّر اسمه على أُذنه، فالناس تحب سماع اسمها يتردد على الدوام، واحرص على التواصُل البصري بينك وبينهم، فهذا يعطيهم انطباعًا أنهم مهمون جدًّا لديك.

***

– أقوال نيتشه عن الإرادة والفلسفة..

- ليس الشك بل اليقين هو ما يقتل.

- كل الحقائق هي حقائق شخص ما.

- ليحذر الرجل المرأة عندما يستولي الحب عليها، فهي تُضحي بكل شيء في سبيل حبّها.

- لا تطلب شيئًا، فما جدوى التأوُّه بل انتزعه على الدوام.

- خُلِقَ الرجل للحرب، وخُلقت المرأة لسيطرة الرجل عليها.

- كيف بإمكاني صعود هذا الجبل.. لا تسأل واستمر في الصعود.

- أيها القلب كم قاسيت، وظللت راسخ الأمل.

- الإنسان المتفوق لا يعوقه عائق، ولا يحد إرادته أحدٌ.

- علينا بإرادة الظفر التي تنتصر من خلال قوة لا تعرف الرحمة.

- في مدرسة حرب الحياة ما لا يقتلني يقويني.

- أتريد مصاحبة السائرين أم تذهب في طريقك الخاص!

- نملك كلنا داخليًا براكين نامية تنتظر ثورتها.

- الوصول لشيء ذي قيمة يتطلب مجهودًا استثنائيًا فأي نجاح هو ثمرة كفاح مستمر وعمل مجهد، وإذا اتصفت بإنسان ما صفات مأثورة فنصيبه أن يظل وحيدًا.

- نمر جميعًا بفترات مُظلمة من حياتنا حين نواجه صعوباتٍ تبدو مستحيل تجاوزها، فنتعثر، وحين يحدث هذا نكون مدفوعين للاستسلام.

- الناجون لم يكونوا عباقرة، بل نجوا بتجاوزهم الصِّعاب، فبدون ألم لا شيء مُستحق.

- لا أنصحكم بالسلام بل بالنصر.

إذا أردتم تسلُّق الأعالي فتسلقوها بأرجلكم لا تطلبوا أن تحملوا إليها حملًا على ظهور الناس.

- تؤثر البشرية أن ترى موقفًا على أن تسمع حجة.

- لو كنت تعرف هدفك لبلغته.

- تنشأ الفضيلة عندما تجد راحتك بعيدًا عن موضع الراحة.

- البقاء وسط الطريق خطر، وفي كل تردد وتوقف خطر وكل التفافة للخلف خطر.

- لا أحب إلا ما كتبه الإنسان بدمه.

- لا اطمئنان في الراحة ما لم تكن السهام مسددة على أقواسها.

- لا سبيل لك للاعتلاء إلا وأنت تدوس على قلبك.

- من أفرط في ادخار جهده لا يلبث إلا أن يُبتلى بالخمول، فمبارك كل جهد يشدُّ العزم.

- المتخاذلون يرضخون ويستسلمون للقلب يملي إرادته على العقل.

***

- الصُّمود في الموقع المُتاح لحين تغيُّر الظروف..

مثال: عمرو موسي لم يحتك مع مبارك ولم يتحدث في الشأن المصري الداخلي، مما جعله يحتفظ بمنصبه أمين الجامعة العربية مدة عشر سنوات، إلى أن جاءته الفرصة بعد الثورة وترشح للرئاسة ثم لاحقًا بعد ثورة 30 يونيو أصبح المنوط به إعداد الدستور الجديد للبلاد، وطُرح اسمة بعدها لأن يكون رئيسًا للبرلمان، لكنه لم يترشح في الانتخابات البرلمانية.

فإن حاولت التغيير أو الصعود بسرعة دون إدراك قواعد اللعبة وإدراك قوتك الحقيقية فلن يؤدي إلا إلى حرقك بسرعة والقضاء عليك، فأفضل اختيار لديك حينها هو انتظارك في الموقع المُتاح لحين تغيُّر الأمور لصالحك.

***

- المجدُ للمُنتصر، ولا عزاء للمهزوم..

مثال: في ظل حكم صدام حسين كانت البلاد العربية والعراقيون يعتبرونه المثل الأعلى وحامي العروبة، والحاكم العادل، والكلُّ يتودَّدُ إليه، وبعد سقوط نظامه، أسقط العراقيون تماثيله وصوره من المباني، وأيدت البلاد التخلُّص من نظامه، وانتشرت الحكايات عن فظائعه، فهكذا الدنيا تعامل المهزوم!

وأيضًا مثال آخر قريب منا حين حاول الجنوب السوداني الانفصال، كان أغلب دول العالم ضده، ووقفوا مع النظام الحكام بالسودان، ولكن مع انتصار الجنوب وانفصاله عن السودان، وتكوين دولته الخاصة بدأ الجميع يكسب ودَّهم نظرًا لموقع الجنوب المُتميز وبدأت المساعدات تنصبُّ عليهم من كثير من الدول، فهذه هي الحقيقة القاسية: المجد كل المجد للمنتصر.

***

- بعد أول نصر لك سينضمون إليك..

الناس سوف تتشكك أولًا في قدراتك، وإمكاناتك، وخططك وقدرتك، فيترددون في الانضمام إليك، فقط عليك أن تنتصر في أول معركة وحدك أو بالقلة التي آمنت بك، وبعدها سينضمُّ إليك جمع كثير، وبعد ثاني نصر لك سيقفون على بابك بالآلاف!

مثال: الخليفة الأموي مروان بعد أن تُوفي الخليفة حدث الانشقاق في البيت الأموي، ولم تكن هناك فرصة تُذكر لمروان لكنه خاطَر وجازف وأخذ زمام المبادرة، وحشدَ قُواتٍ صغيرةً معه ومع أول نصر له انضمَّ إليه المزيد، حتى خضعَ له كل الأمراء، ودانت له البلاد كلها، فبعد أول نصر تغيَّرت الأمورُ كلها.

***

- التركيز على شيءٍ واحدٍ فقط..

التشتيت بين عدة أمور يجعلك تائهًا وضائعًا ولا يمكنك أن تحرز تقدمًا على كل الجبهات، كل ما في الأمر أنه يزداد صعوبةً فقط ويضعف قواك .. افعل شيئًا مناسبًا في الوقت المناسب بضربةٍ بارعةٍ يمكن أن يوفر عليك ساعاتٍ طويلة.

مثال: كل الناجحين في حياتهم كانوا يركزون على أمرٍ واحدٍ فقط، ولا يفعلون شيئًا إلا هو، ولا يدَّخرون جهدًا في ذلك، ونابليون في المعركة كان يركز جهده على نقطةٍ معينة من جيش العدو، ويضغط عليها حتى تنهار وبعدها يقع جيش العدو لُقمةً سائغة.

مثال: كريستوفر كولمبوس وضع أمام عينيه شيئًا واحدًا فقط، وضع كل جهده عليه، فكان موضوع الاستكشافات البحرية هي ما يُحرِّكه، فقرأ كل كتاب وكل خريطة تتعلق بهذا الموضوع، وأصبح على درجة كبيرة من المعرفة أكثر من أي شخص آخر غيره.

قابل ملك إسبانيا وملك البرتغال وحاكم إحدى الولايات الأخرى، وانتظر سنوات عديدة حتى حصل على الموافقة، والسبب كان إصراره والتركيز على هدفه فقط.

- التقوقع، وإعادة بناء نفسك..

عليك أحيانًا أن تعترف بالتقصير لديك، ومدى تأخُّرك عن الآخرين، فتحتاج إلى وقفة صارمة مع الذات، وإعادة بناء نفسك والانعزال مؤقتًا.

مثال: اليابانيون حين شاهدوا الأسطول الأمريكي الحديث عند شواطئهم مسلحًا بالمدافع والصواريخ، أدركوا كم هم متخلفون! وعليهم التعلُّم فأرسلوا بعثات دولية للتعلُّم من كل دولة من الشيء المميز لديها، فأرسلوا بعثات لإنجلترا لتعلم بناء السفن، وبعثات لفرنسا لدراسة الدستور، وبعثات لإيطاليا وأغلقوا على أنفسهم عشر سنوات، وخرجوا مفاجئين العالم بمعجزة اليابان الحديثة. بينما لو أنكروا مشكلتهم، وقرروا أن يستمروا كما هم لما أصبحوا كما هم الآن، الدولة الاقتصادية الثانية في العالم، والقوة العظمى التي يُحسب لها ألف حساب.

***

- أبقِ نفسك غامضًا..

هذا يجعل الناس تحتار فيك، ولا يمكنهم تقييم قوتك الحقيقية، وتبقي في أحلامهم يحاولون التخيُّل إلى أي مدى قدرتك وقوتك، وفي اللحظة التي تكشف فيها عن نفسك ستنهار؛ لأن سقف طموحهم فيك يكون كبيرًا.

مثال: المرحوم عمر سليمان كان أسطورة لدى كثير من المصريين فالبعض نسب له قدرات غير عادية، والكل كان يتمنى أن يكون رئيسًا بعد مبارك من أجل منع كابوس التوريث، ولكن ما إن ظهر وعقد اللقاءات التلفزيونية ولقاءات مع الأحزاب وبدأ يتحدث حتى رفضه الناس، وحرق نفسه، وخسر كل شيء دفعة واحدة مع بيان التنحي.

***

- كسبُ الوُدِّ بأمورٍ غير حقيقيةٍ، ولا تكلفك شيئًا..

مثال: كنتُ مديونًا لصديق لي، فكنتُ أودُّ أن أردَّ له الجميل دون أن يكلفني شيئًا، فعلمتُ أنه يبحث عن وظيفة جديدة بمرتب جيدٍ، وكنت أعلم أنه لا يمكنه السفر خارج مصر، فعرضت عليه وظيفة وهميةً في بلد خليجي بمرتب ضخم، فكما توقعت رفضها وشكرني عميق الشكر على توفير هذا العرض المميز له.

فهناك الكثير ويجب أن يكون هناك الكثير من الحيل في جعبتكم لتتناسب مع المواقف المختلفة التي تتعرضون لها، وأمام كل أزمة يجب أن تجد المخرج المناسب، وأن تُقدِّم للآخرين عند الضرورة شيئًا لا يُكلفك في الواقع، بينما يكون للآخرين عرضًا مُجزيًا.

***

- أشعل النزاع بين الخصوم، واعرضْ قُدراتك..

الطرف الأول لديه مشكلة مع الطرف الثاني، سرِّب خبرًا ضد الطرف الأول بشكل يؤدي أن يظن الطرف الثاني أنه من وراءها فتشتعل الحرب بينهما، وتبقى أنت يدك نظيفة..

وكيف تطلب قيمة كبيرة لك ولا أحد يعرف قدراتك عليك أولًا تحقيق نجاح ظاهري قوي تظهر من خلاله مهاراتك، ثم تطلب بعدها ما تستحق، فاجعل أعمالك هي مَنْ تتحدث عنك ولا تحرق نفسك مبكرًا، بل اعرض قدراتك، واجعل الآخرين هم مَن يطلبون منحك موقعًا أفضل بعد أن تُظهر لهم أن هذا سوف يعود عليهم بالمصلحة الذاتية، فكل شخص يتحرك من مُنطلق مصلحته الخاصة، فهي الدافع الذي يُحرِّكه.

خاطب مصلحتهم ولا تطلب شيئًا دون أن تقدم شيئًا.. ارفع من أسهمك واطلب ما تريد.. أظهر أنك مطلوب من الغير يزدد الطلب عليك.

الحياة قائمةٌ تبادُل، ولن تحصل على شيء من خلال التذلُّل للغير، وطلب شيء منهم من خلال شهامتهم فنادرًا ما تحصل عليه، بل قدِّم لهم شيئًا يحتاجون أو شيء يمكنك أن تقدمه لهم، واطلب على ما تريده بالمقابل، وأظهر أنك ستكون مفيدًا لهم في المستقبل فيقدمون لك ما تريد من أجل أن تقدِّم لهم لاحقًا شيئًا ما.

مثال: في إحدى الوظائف التي تقدَّمت لها سألوني عن المرتب المتوقَّع طلبتُ مبلغًا أكبر بكثير مما أريدُه من أجل المفاوضة موضحًا لهم إمكاناتي وقُدراتي والوظائف السابقة، فعرضوا عليَّ مبلغًا متوسطًا بين عرضي وعرضهم وهو المرتب الذي أريده تمامًا.

***

- ارتكبْ خطأ قاصدًا ذلك، والعبْ بالعواطف..

كان أحد الموظفين الطموحين بإحدى الشركات فكَّر عميقًا أنه لو ظلَّ هنا في هذا المكتب فلن يتقدم للأمام، والمدير الوصول إليه صعبٌ، فقرَّر ارتكاب خطأ شنيع بشكل مدروس يُؤدِّي لنتيجة يُريدها، فغضب المدير، وقرَّر نقله لغرفته ليكون تحت أنظاره ومُراقبته، وهنا أظهر تَملُّقًا بارعًا ومهارةً شديدة في العمل، فنال ثِقة المدير، فجعله نائبًا له!

أما عن اللَّعب بالعواطف والأحلام العميقة الخفية القابعة بالنفس الداخلية تبقى هي الأهم، فكل ما عليك هو اكتشاف الأحلام الخفية لدى كل شخصٍ، ورغباته وإظهار أن بإمكانك أن تُحقِّقها له، وسيكون خاضعًا لك دومًا.

***

- جِس النَّبض في البداية..

في بداية عمل أو حياة جديدة يقترب البعض منك مُهاجمًا لك لمعرفة حدودك كبالون اختبار، وجس نبضِك لمعرفة إلى أي مدى سوف تتسامح معه، فعليك أن توقفه عند حده من البداية، وكَشِّر عن أنيابك فجأةً، واجعل أحدهم كبش فداء، وحتى لو تركتَ انطباعًا سلبيًّا لديهم في البداية، فاستغل هذا الأمر في تصفية أعدائك، واضرب، فلن يشك أحدٌ في أنك أنت المتساهل وراء هذا!

فالبداية هي مَنْ تحدِّد كل شيء تظهر للآخرين مَن أنت وقوتك، وفي نفس الوقت تعرف قُدرات الآخرين وقواعد اللُّعبة بالمكان ومواضع القوة المسيطرة ومراكزها حتى يمكنك أن تخوض معركة مناسبة لاحقًا بعد أن ترتب التحالفات المناسبة في ضوء إدراكك للأمور من كل الجوانب بعد مرحلة جس النبض التي قمتَ بها.

***

- مواجهة شكوك الغير..

مثال: كنتُ في شغلي أرتِّب شيئًا ما ضد أحد زملائي، فشكَّ هو في الأمر، وظلَّ يبحث ورائي حتى يعثر على ما أُخطِّط له، ففكرت في عمق أنني لو حاولتُ فلن أوقفه وربما يكتشف ما أُدبِّر، فقررتُ ابتكار شيء آخر، وجعله يكتشف ذلك، وفعلًا كان سعيدًا بما اكتشفه، وظن أن هذا هو الأمر. وتوقَّف عن البحث ورائي، وأبقيتُ خطتي الأصلية سليمة!

إن تركت الآخرين متشككين فلن يرتاحوا أو يجعلوك ترتاح، فعليك مواجهة شكوكهم وزيادتها إن كان هذا هدفك أو القضاء عليها إن كان هذا سيكون ضدك، فأوقات يكون عليك القضاء على شكوك الآخرين حتى تنفذ أمورك بعناية، وهناك أوقات يكون من الضروري إثارة شكوك المنافسين لك وخوفهم.

***

- اكتمْ على أعمالك..

أبقِ تحرُّكاتك سريةً، ولا تكشف عمَّا أنجزته لأنه سوف يُثير غيرة الآخرين المنافسين الذي يشعرون بالقلق الداخلي ويشعرون أن موقعهم مهتزٌّ.

مثال: في إحدى الوظائف كنتُ أظهر أن عملي أكثر من الآخرين، من أجل أن أنال ثقة المدير، وهذا خطأ، فاستفزَّ زملائي؛ مما جعلهم يكثفون عملهم ويتفوقون عليَّ، فتعلمت الدرس، ولاحقًا قررتُ أن اعمل بأقل طاقةٍ مُظهرًا أنه لا جدوى من العمل المُضني، فالترقيات صعبة، ولا نستفيد سوى مجهود نبذله هباءً فبلعوا الطُّعم وقلَّلوا من العمل تدريجيًّا، فعدتُ أتفوَّق عليهم، ولكن لا أُظهر تفوُّقي أبدًا أمامهم.

> إن كنتَ جيدًا في معرفة طريقة تفكير البشر فلن يبقى شيءٌ للحظِّ – فيلم Saw

- مصيدة الفئران، والكلاب..

ليس هناك نجاح خارجي نهائي، فأنتَ إن صنعتَ مصيدة للفئران أفضل مما عندك، فسوف يأتي يومٌ ما فئران أكثر ذكاء! ولكن المغفل وحده هو مَنْ يخوض معركة خاسرة سلفًا.

مثال: يحكي دكتور نبيل فاروق عن موقف حصل له في قنا أن أحد الكلاب المزعجة قام أحد ممن يعملون بالوحدة الصحية بالتخلُّص من الكلب المزعج بشكل فريد جدًّا ألا وهو تقديم أكل مميز له، وطرد الكلاب الآخرين، فأشعلوا عداوة الكلاب الآخرين وغيرتهم من هذا الكلب، فتخلصوا منه.

***

- خدع صينية قديمة..

في إحدى المعارك القديمة أمر قائد الجيش بإشعال 10 آلاف شعلة نارية حول الجنود ليلًا وفي الغد أشعل 8 آلاف فقط والغد الذي يليه أشعل 7 آلاف فقط فظن العدو أن قوات الجيش تفر من المعسكر، فقاموا بهجوم قوي، فتم صدهم تمامًا وسحقهم.

تعقّب العدو قوات جيش وو فترك رسالة على الشجرة مكتوبًا عليها حينما ترى هذا ستكون ميتًا، وبالفعل وصل قائد الجيش المُعادي للشجرة، وأشعل نارًا ليرى الكلام المكتوب على الشجرة فانهالت السهام على مكان النيران، وأصابت قائد العدو في مقتل.

***

- لتنال ثقة الضحية..

مثال: نجح نابليون في التفاوض مع الروس للوصول لاتفاق معهم عرف شخصية الروس، وأن هدفهم الأسمى استرداد القسطنطينية من الأتراك فعرض على القيصر الروسي أن تكون من نصيب روسيا في تقسيم مناطق النفوذ فوافق القيصر الروسي فورًا ووافق على الاتفاقية مع نابليون والتحالف معه وفرض الحصار البحري على بريطانيا!

أظهرْ مودة كبيرة، واكشف لهم عن بعض أسرارك غير المؤذية لك أو غير الحقيقية حتى يرتاحوا لك ويثقوا بك، وربما يكشفون لك عن مقاصدهم الخاصة بحسن نية أو عن قصد، وأظهر تعاطفًا مع أكثر الأمور التي تمسهم، وتؤثر بهم، وسيقعون في حبائلك.

وحتى لا تفشل عليك أن تضع في حساباتك كل الاحتمالات حتى غير المنطقي منها، وأكثر من خطة تناسب تغير الظروف، وهناك حتمًا ثغرة ما وتذكر الحياة لا مجال بها للمبادئ، فقط نصر وهزيمة.

***

- اعرف نوع الشخصية التي تتحدّث معها..

هناك عدة أنواع من الشخصيات عليك معرفة نوع الشخصية ومفتاح التعامل معها.

المنفتح على العالم: يكون حيويًّا مع الناس، وحلو المعشر، ويفكر بصوت عالٍ، ويألف الناس ويتفاعل مع الآخرين.

المنطوي على ذاته: حيوي لدى جلوسه مع نفسه ويتجنب الأضواء، ولا يُبادر بالكلام، بل يرد فقط ويفكر بعمق داخل نفسه، غامض لا يشارك الآخرين تفاصيل حياته، ويستمع أكثر مما يتكلم، وعميق يتأنّى ويتفاعل مع الحدث بعد أن يفكر.

الحسي: يثق بالحقائق الثابتة ولا يثق بالخيال، واقعي منطقي وموضوعي ومحدد، واضح الكلام، ومرتب ملتزم بكلمته منظم ويتكيف مع الواقع

الحدسي: يثق بالاستنتاج، وينظر للصورة الكاملة دون التفاصيل، ويحب الجديد، مبدع يحب الخيال والابتكار، يعيش بالمستقبل أكثر من الحاضر، ويتكلم في أكثر من موضوع

***

أما في اتخاذ القرار فيوجد عدة أنواع هم:

المفكر العقلاني: يفعل الصواب بغض النظر عن المشاعر، يشتري قطعة ثوب واحدة، قراره يتخذه بعد حساب السلبيات والإيجابيات، عاقل يقول الحق ولو على نفسه ولا يعجبه شيئًا ..صادق لدرجة عدم اللباقة.

العاطفي المشاعري: يشتري شئًا لأنه يحبه دون سبب منطقي، قراراته تكون الأكثر لقلبه لديه إحساس بمعاناة الآخرين، دبلوماسي، عاطفي، لا يضايق أحدًا، ومرهف الحس، فالجمال هدفُه.

المتحكم: يعمل قائمة بالأعمال، ويتخذ القرارات بسرعة وحسم يتحكم بالحدث، ملتزم بالمواعيد وتقدير الوقت، منظم جدًّا، يعمل ثم يستريح، يضع الهدف ثم يسعى لتحقيقه، حاسم لا يتردد كثيرًا وصارم بمواعيده، يحب معرفة التفاصيل.

الحريص: يؤجل القرارات، ويبحث عن البدائل، يتفاعل بتلقائية مع الحدث، ويترك الخيارات مفتوحة، ويترك الاختيار للآخرين، يتأخر بمواعيده، ويؤجل الواجبات والعمل. يحب التحري وجمع المعلومات. متردد، غير حاسم، يغيّر من أهدافه. مرن، يتكيف بسرعة مع الظروف.

- أقوال جانبية..

- لست مخططًا، أحاول أن أظهر للمخططين كم هي مُثيرة للشفقة محاولاتهم للسيطرة على الأمور.

– الجوكر في فيلم بات مان.

- لا أحد يفزع حين تجري الأمور حسب الخطة، فلو قلت لك إن غدًا ستنفجر قنبلة فلن يهتز الناس لأن ذلك جزء من الخطة

– الجوكر.

- عاد العريف النمساوي ودخل فيينا دخول المنتصرين، تلك المدينة التي لفظته

– تشرشل متحدثًا عن هتلر.

- لا تعتقد أن في هذا العالم من يستطيع أن يقف بيني وبين ما قررت أن أفعله

– هتلر

- خُطتي الخاصة..

1- كن قويًا، ففي البداية سيحاولون جس نبضك، فلتظهر صلابة، فالانطباع الأول يدوم.

2- اعرف حقوقك مبكرًا، واطلبها، فلو تراجعت مبكِّرًا سوف تنتهي.

3- اعرف توازن القوى بالمكان، ومَن المُسيطر ومن الضعيف ومن تواجه، ومَن تتراجع أمامه.

4- استخدم لغة الجسد، وفن الإقناع في التأثيرَ فيمن حولك.

5- اعرف مفتاح كل شخصية ودوافعه الخاصة من خلال فن الملاحظة.

6- اصمت ولا تكشف أسرارك، فغموضك يجعلك ذا رهبة وتأثير فيهم.

7- يكفي بكل مكان معرفة شخص فقط ثرثار ونيل إعجابه سينشر اسمك هناك.

8- أقم شبكة علاقات اجتماعية قوية وشبكة معارف واسعة تستخدمها لاحقًا.

9- تعلم شيئًا من كل نوع وزِد مهاراتِك.

10- لتكن لديك كاريزما بأسلوب مسرحي، لتكن شخصيتك مميزة.

11- استخدم أسلوب فرق تسُد ضد أعدائك، واشغلهم بصراعات جانبية.

12- أظهر أنك لن تخسر وحدك، وستوقعهم معك، حينها سيقومون بحمايتك من أجل حماية أنفسهم.

13- عليك الوصول للرجل الكبير وإبهاره حينها ستختصر أميالًا عديدة في طريق صعودك.

14- وافق على آرائهم، وتعاطَف معهم في مشكلاتهم، وسوف ينفتحون معك في كشف أسرارهم.

15- اجعل نفسك متميزًا، ولا يمكن الاستغناء عنك حينها ستضمن مركزك وموقعك وستحمي نفسك من تقلبات الزمان.

***

- ميكانزمات الدفاع، والحيل الخِداعية النفسية.

هناك بعض التصرفات التي يقوم بها البعض لها دوافع نفسية لو فهمتها لعرفت كيف تتصرف مع هذا الشخص منها:

الإسقاط: عملية تمكن الفرد من النقل الخارجي للمشاعر الداخلية، فينقل مشاعره لشخص آخر ويسقط على الإحاسيس والعواطف التي لا يقدر مقاومتها.

المثلنة: إنكار وجود شيء سيئ وجعل السيئ شيئًا ممتازًا.

الكبت: استبعاد شيءٍ ما مثير للقلق والمخاوف والانفعالات ونقلها للاشعور فنلجأ للكبت لإبعاد الأمر عن الشعور فيقلُّ القلق.

تكوين عكسي: أحاسيس معاكسة لمشاعرك الحقيقية فشخص يكرهك يتصرف كأنه صديق فيُخفي الدافع الحقيقي عن النفس بالقمع والكبت. وإظهار سلوك المحبة المبالغ فيه يكون تكوينًا عكسيًّا للكراهية الرهيبة.

نكوص: رجوع لمرحلة عمرية سابقة واستخدام أساليب كانت تحقق النجاح، فتذكر حنان الماضي وأغانيه هروبًا من الواقع - استجابة للإحباط.

توحد وتقمُّص: تقمص أفكار الغير وقيمه، لتحقيق رغبات لا يقدر على تحقيقها بنفسه ويربط صفات محببة له وموجودة في الغير لنفسه.

الإنكار: إنكار أمور تسبب القلق، وإبعاد كل ما يهدد الذات وإبعاده عن الوعي مثل رفض طفل لموت والده وإنكار المدمن لإدمانه.

الإزاحة: توجيه انفعالات محبوسة نحو أشخاص أو موضوعات غير أصلية مُسببة للانفعالات.

التحويل: تحويل المحتوى العاطفي، فمثل شاب تركته خطيبته يلجأ لارتباط سريع ليحول عواطفه للفتاة الجديدة.

التعويض: عند مشاعر نقص وحرمان وفشل بمجال يعوضه بنجاح في مجال آخر.

تعميم: خبرته في الفشل في تجربة معينة سيئة يعممها على تجارب مشابهة.

***

- كيف تواجه عدوًّا أكبر منك؟

كما تفتك الأسماك الصغيرة بالحيتان الكبيرة وكما البرغوث متناهي الصغر والقوة يستطيع أن يتسلى على دم الكلب ببطء فالكلب لديه سلبيات، إن لديه مساحة كبيرة جدًّا ليدافع عنها أمام عدو شديد الصغر وانتشر بكل مكان، وسريع، فالكلب قد يسقط نتيجة الإجهاد وفقد الدم، فالبرغوث ينتصر من خلال مجموعة طويلة من الانتصارات الصغيرة.

مثال: كاسترو معه **1500** مقاتل فقط من خلال ضربات صغيرة للنظام انهار وسيطر على كوبا البالغ سكانها حينها **7** ملايين نسمة.

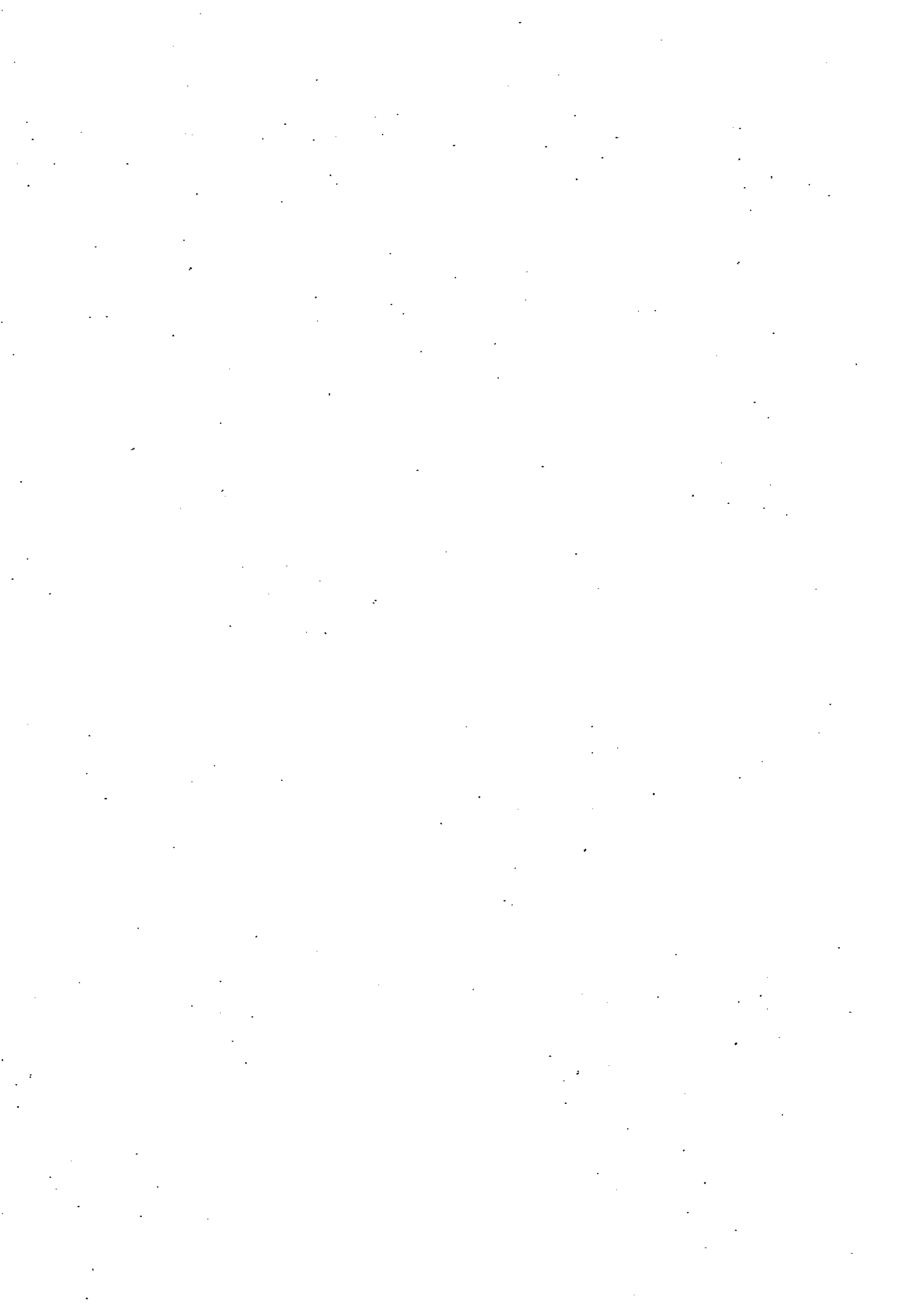
وهناك أيضا الثورة الشيوعية في الصين، فكانت أعداد الشيوعيين أتباع ماو تسي تونج محدودة للغاية، وبعد المسيرة الطويلة خسروا أكثر من تسعين بالمئة من قوتهم، ولكن توجيههم لضربات صغيرة متناثرة مع مرور الوقت نجح في تصفية الحكومة الصينية وتولي الشيوعيين الحكم.

***

- الحرب النفسية عبر التاريخ..

جنكيز خان كان يرسل الجواسيس في البلاد التي يعتزم غزوها فينشرون الشائعات عن وحشية المغول وقسوتهم وقوتهم الجبارة وتدميرهم للمُدن. فكان الجنود والمدنيون على حدٍّ سواء يبدؤون الحرب ضد المغول وهم مهزومون نفسيًّا، فكانوا يخسرون المعركة أمام المغول رغم التفوق العددي لهم.. كانت الإذاعة البريطانية تبث إذاعة خاصة كأنها ألمانية في المنفى تحارب هتلر وتدعو للثورة عليه من أجل إنقاذ ألمانيا، بل كانت الإذاعة المزعومة تلك من أجل حبكة أكثر كانت تشتم بريطانيا وتشرشل! قامت القوات الأمريكية التي تحارب اليابان في جبهة الباسيفك تعلم أن شرف الياباني وعاداته تجعله لا يقبل الاستسلام، ويفضل الموت فكانت تطبع منشورات وتلقي بها من الطائرات مكتوبًا فيها: لا تقاوم وليس استسلم.. فقام الإسكندر الأكبر في حروبه المتعددة بترك دروع عملاقة خلفه من أجل ترك تأثير في جيوش العدو أن جيشه يملك عملاقة يحاربون معه، فأحدث التأثير النفسي المنشود لدى العدو.

***



دُهاة العرب الأربع ..

معاوية

عمرو بن العاص

المغيرة

وزياد



استفاد بما مر به من مواقف أكسبته خبرة من احتكاكه بالغير، ومعرفة كيفية التعامل معهم، ومواجهة المواقف والحكم بالأمور المعقدة، وانفتاحه على العالم والثقافات، وصداقته لشخصيات متنوعة أثرت بشخصيته، فكان ذكيًّا عند إسلامه، حين قال: أُسلم على أن يُغفر ذنبي، وقيل له لِمَ تأخَّر إسلامك؟ فقال: كان الأمر في يد غيري فانتظرت حين صار الأمر في يدي.. حين أراد ولايةً قال للخليفة: أنا سهمٌ وأنت الرامي، فارمِ بي ما شئتَ، فكان لديه دومًا حُسن التصرف في المواقف، وفطنة وحضور بديهة، وحسن الحديث ولباقة وقوة تأثير وفكر منظم، نجحَ في إقناع الخليفة في فتح مصر، وحين وصلته رسالة تدعوه للعودة من فتح مصر، انتظر وفتحها داخل مصر فاستمرت حملته.

وأخرج معاوية من المأزق مرتين حين تم قتل الصحابي عمار في جيش علي، وقيل عنه: تقتله الفئة الباغية، فانفضَّ الناس حول معاوية لأنه الفئة الباغية، لكن عمرو بن العاص تدخل وقال: إنما قتله من أرسله للقتال هنا، فإذن ليست جيوش معاوية هي الفئة الباغية، ومرة أخرى حين بدا أن جيوش علي تنتصر على معاوية لجأ لرفع المصاحف على الرماح فلم يجد علي بدًّا من وقف القتال واللجوء للتحكيم، وهو ما جعل الخلافات تنتشر بين قواته، وانشقَّ الكثير عنه مُشكلين ما عُرف لاحقًا بالخوارج، فكانت بداية النهاية لحكمه..

تجلّت براعته في التحكيم حين اتفق مع الأشعري على عزل علي ومعاوية، فقام الأشعري بذلك أما عمرو بن العاص فعزل علي وثبت معاوية!

حتى أن معاوية أوصى ابنه عند موته بحيلة لضمان مبايعة عمرو ابن العاص له، فقال له: لا أخشى عليك إلا منه، ففي القبر أثناء دفن معاوية أخرج زياد سيفه، وطلب من ابن العاص مبايعته، وإلا قتله ودفنه مع أبيه، فقال عمرو: والله هذا ما منك بل منه، ونظر لجثمان معاوية!

***

معاوية..

كان يتولى علي الشام وجاءه الخليفة عمر بن الخطاب للزيارة، فوجد موكب معاوية فخمًا وكبيرًا للغاية، فغضب، فقال له معاوية:

إن العدو لديه جواسيس هنا فعلينا أن نرهب عدونا، ويرانا أقوياء أعزاء، وإن طلبت أن أعدل عن هذا سأعدل فرضي منه الخليفة بما قال.. شعرة معاوية هي شعرة لا تنقطع لو أرخها الناس لشدها ولو شدوها لأرخيتها، فتظل شعرة بيننا لا تنقطع.. قال: لا تعاملهم باللّين فيبرحوا ولا الشدة فيكرهوا .. بارع في استغلال الظروف حين قُتل الخليفة عثمان فحمل قميصه المُلطّخ بالدماء طالبًا الثأر له.

***

يتغلب على خصومه بصُنع الحيل والمكائد، والتغلب بمواجهة العقبات، فيتخذ لكل موقف طريقة مناسبة، واتخاذ قرار سريع حاسم، متمكن من فن الحوار والمناقشة، ويحسن التعبير بكلمات قوية وصياغة محكمة بليغة حكيمة.

قيل عنه: لو أن مدينة لها ثمانية أبواب لا يخرج المرء منها إلا بمكر خرج المغيرة من أبوابها كلها.

قيل عنه: من لا يعرف التعامل بالمواقف يسأل المغيرة ليتعلم منه.

المغيرة حين علم أن معاوية سيعزله عن الكوفة توجَّه مُسرعًا إليه وحسَّن له توريث الحكم، وأما عن التمرد فأنا أكفيك الكوفة، ويزيد يكفيك البصرة، فوافق معاوية، وصرف نظره عن عزل المغيرة!

موقف: حين أراد عمر بن الخطاب التزوج من ابنة عائشة فطلبت من المغيرة التدخُّل لمنع ذلك، فقال للخليفة: هي صغيرة فتضربها تذهب لأمها غاضبة فيترحمون على أبي بكر! فتراجع الخليفة عن الزواج منها!

موقف آخر: كان حاكمًا للبحرين، فأراد أهلها عزله عن حكمهم فجمعوا 100 ألف دينار، وذهبوا للخليفة، وزعموا أن تلك أموالًا من بيت المال أخذها المغيرة وتركها عندهم، فلم ينفِ المغيرة، قال:

نعم ولكنها كانت 200 ألف، فردُّوها، فاعترفوا أن الأمر مكيدة ليس أكثر.

موقف أخير: الخليفة ولَّى عمرو بن العاص مصر، وابنه تولى الكوفة، فجاء المغيرة للخليفة، وقال له وليتهما، فأصبحت بين فكي الليث، فقام الخليفة بعزل ابن عمرو بن العاص عن الكوفة.

***

زياد ابن أبيه..

وافقتُ الرجال، ودخلتُ معهم آراءهم، ووافقتُهم أهواءهم حتى بذلوا ما عندهم، وقضوا لي بحاجات أنفسهم.

***

نظرية الفوضى..

لا شيء يحصل بدون سبب، فأي تعديل بسيط يؤدي لفرق شاسع، وأقل اضطراب يؤدي لعاصفة لا يمكن التحكم بها، فأمامك اختياران، إما أن تضيع وسط الفوضى وتترك نفسك لها وإما أن تسيرها لصالحك وتستفيد منها، فهناك من ينمو ويترعرع وسط خضم الفوضى، وهناك مَن ينهار حتى وسط الظروف العادية أو أمام أقل مشكلة.

مثال: عام **1914** قام شاب صربي باغتيال ولي عهد النمسا، فاشتعلت الحرب العالمية الثانية التي دمرت التاج الألماني والنمساوي والروسي وتغيير خريطة العالم وقتل عشرين مليون نسمة.

مثال: بائع خضراوات تونسي انتحر عام **2011** مما أدى إلى قيام ثورة في تونس أطاحت بنظام الحكم بها.

مثال: بطرس الناسك داعية على حمار فقط، طاف بأوربا وبقدرته الإقناعية وبلاغته استطاع أن يحرك أوربا للانضمام للحملات الصليبية.

***

- التقرُّب من الرأس يختصر الطريق لك..

من الأفضل الوصول لرأس السلطة أو مركز القوة وعدم التشتت مع الكثير من الشخصيات عديمة الجدوى، فعليك اختصار الطريق والوصول لمركز القوة أو بإمكانك أن تضيع الكثير والكثير من سنوات عمرك تجري وراء سراب، وتمشي بالاتجاه الخاطئ في عالم من التشتت غارقًا في مزيد ومزيد من مضيعة الوقت أو تنفذ هذا القانون.

مثال: الحجاج تقرب من بن زرباع قائد شرطة دمشق ومن خلاله استطاع الوصول إلى الخليفة عبد الملك بن مروان، وأصبح من المقربين منه، وأوكل إليه قيادة الحملة على الحجاز ثم ولّاه حكم الحجاز، ثم ولاية العراق التي حكمها مدة عشرين عامًا حتى وفاته.

***

- انحنِ للرياح حتى تمرَّ ثم قِفْ مجددًا..

أوقات تكون الظروف مغايرة أو تبدُّل الأحوال أقوى من أن تقاومها، فعليك بالخضوع والانحناء حتى تمر الظروف وتنتهي الحماسة التي تحركهم ضدك وستعود مجددًا.

مثال: أمراء البوربون في فرنسا حين قامت الثورة الفرنسية لم يقاوموا لإدراكهم بعدم الجدوى، وخضعوا وقاموا بدور الشهداء، وبعضهم هرب لإنجلترا، وأدار منها الحرب المضادة وتدريجيًّا انكسرت الثورة وعاد البوربون للحكم بعد سقوط نابليون!

مثال: فرسان المعبد كانوا في أوج قوتهم مما حرك الأطماع ضدهم وانقلبت الكنيسة وأوربا عليهم، ولكنهم لم يقاوموا، بل تراجعوا وأدركوا أنه حتى يبقوا على اسم فرسان المعبد أن ينتهي من التاريخ نهائيًّا، وبدؤوا اختراق المنظمات الماسونية والسِّرية حتى سيطروا تدريجيًّا عليها.

***

- **اضرب الرأس يسقط الجسد..**

كان نابليون يركز على نقطة ضعف العدو فيضربها فينهار باقي الجيش

وهناك بالمعارك القديمة كانت الجيوش تركز على محاولة الوصول لقائد أو أمير الجيش المنافس من أجل قتله وحين ينجحون في ذلك فإن معنويات الجيش تضعف تدريجيًّا ومع مرور الوقت ينهار هذا الجيش ونادرًا ما انتصر جيش تم قتل قائده.

مثال: قام الإمبراطور البيزنطي في مواجهة الإمبراطورية اللاتينية لاسترداد أراضيه، فلم يتورط بحروب طويلة معهم، بل استغل غياب الأسطول البندقي الذي يحمي الإمبراطورية، وهاجم فورًا القسطنطينية واستردها، وسرعان ما انهارت الدولة فورًا واسترد كل أراضيه.

***

- خُذْ زمام المبادرة وتميز عمَّن حولك..

في الحرب العالمية الثانية هرب الكثير من القادة الفرنسين لبلاد مختلفة سواء بريطانيا أو أمريكا، ولكن واحدًا منهم فقط قام بزمام الأمور، وبدأ يحشد قواتٍ من الفرنسيين الهاربين، ويلقي خُطبًا في الإذاعة فتميز عمَّن حوله، ولاحقًا انتُخب رئيسًا لفرنسا!

مثال: العصبة الهانزية في شمال أوربا بين لوبيك وهامبورج بدأت صغيرة، ولكن سرعان ما أظهروا الامتيازات التي يمكن للمنضمين لهم الحصول عليها، فسرعان ما انضمت لهم مدنٌ أخرى، فالكل يخاف من البدء في شيء ويريدون غيرهم القيام به حتى لو المقابل الخضوع له فلتبادر بالأمر وستجدهم يقفون على بابك يريدون الانضمام لك.

مثال: جان دارك الفتاة الفرنسية الريفية كانت تعلم أن الشعب الفرنسي بحاجة لمعجزة ومبادرة للقيام بشيء غير عادي أمام العدو الإنجليزي، لكن أحدًا لا يريد المجازفة ففعلت هذا، وقابلت الملك وأخبرته برؤيتها أنها ستحرر فرنسا، وسرعان ما انتشرت الدعوة في الشعب المُشتاق لهذا الغموض، وإلى من يأخذ زمام المبادرة، وتولت قيادة القوات الفرنسية وبدأت رحلة صعود أسطورية.

مثال: أثناء الحملات الصليبية، برزت شخصية بوهيموند أنه يأخذ زمام الأمور، ويتولى قيادة القوات في الأوقات الحرجة، فنال احترام الجميع، وأجبر الجميع على احترامه، فنال إمارة أنطاكية له ولأسرته من بعده.

***

- ثبِّت قدميك أولًا ثم توسَّع تدريجيًّا..

آل هابسبورج في البداية كانت لهم قلعة هابس – الصقر – فقط وتدريجيًّا أظهروا مهاراتهم وقوتهم، فمنحهم الإمبراطور الالزاس وزيورخ، وهكذا توسعوا تدريجيًّا حتى أصبحوا من أكبر الأسر المالكة في أوروبا، وحكموا أغلب بلاد أوربا.

مِثال: فلاندرز في غرب أوربا كانت مجرد مدينة صغيرة وتوسعت تدريجيًّا حولها حتى أصبحت إمارة قوية.

مثال: نفقور فوقاس كان ضابط في الجيش الإمبراطوري البيزنطي أظهر كفاءة في البداية، فرقَّاه الإمبراطور في المناصب، ثم حين احتاج لقائد قوي ليسترد جزيرة كريت لم يجد سواه، ومع نجاحه في استرداد كريت، لم يجد صعوبة في الإطاحة بالأسرة الحاكمة، وتأسيس أسرته هو الجديدة على عرش بيزنطة.

***

- السلاح المناسب في الوقت المناسب يساوي نصرًا..

مثال: قام جيش الفرس الضخم بغزو اليونان فتصدَّى لهم القائد ليونداس في مضيق صغير يفقد العدو قدرته العددية، فقام الفرس بإرسال الفيلة الحربية للهجوم، فرفع ليونداس الرمح الضخم (سلاح مناسب) وانتظر اقتراب الفيل (الوقت المناسب) وصوب نحو عين الفيل (الهدف المناسب) فأصاب عين الفيل فسقط الفيل الضخم!

يمكنك استخدام وسائل قوية جدًّا وفعالة في كثير من الأمور التي قمت بتجربتها، لكن ربما يكون في هذا الموقف تحديدًا لا يناسب هذا السلاح أن يستخدم ضد هذا العدو، فيمكن أن يكون هناك طريقة سهلة وفعالة أكثر من أي شيء آخر تناسب القضاء على هذا العدو أو إخراجك من هذا الموقف.

***

- حوِّل الهزيمة كأنها نصر، وطريقة عرض الفكرة..

الكلمات والصيغة ونظرتك للموقف هي ما تحدد إن كان نصرًا أو هزيمة، فيمكنك التلاعُب وإظهار أي هزيمة مؤقتة كأنها نصر أو هزيمة غير مؤثرة أو أن النصر كانت تكلفته أكثر ضررًا.

مثال: نابليون حين فشلت حملته على عكا أرسل لأعيان القاهرة أنه يتوقع نصرًا كبيرًا، وأنه على وشك فتح عكا وأن الجزار جريح وتلك كذبة ليس لأحد في القاهرة التأكُّد من كذبها، ولاحقًا في تقريره للإدارة في فرنسا قال لهم: كنا نقدر أن ندخل عكا، ولكن الطاعون كان منتشرًا و60 شخصًا يموتون بها كل يوم، فلم ندخلها خشية الوباء! وبالطبع لا يملك أحد دليلًا آخر، فقرروا تصديق نابليون وتكريمه!

أما بخصوص طريقة عرض فكرتك فمن الممكن أن تكون فكرتك خطأ لكن طريقة عرضك لها رائعة جعلت الكل يقتنع بها، ومن الممكن أن تكون فكرتك سليمة، لكن طريقتك لم توضح الفكرة الرائعة بشكل جيد جعلهم يرفضونها.

***

- فرص غير متوقعة.. استغلها..

جوبلز الوزير الألماني العظيم وأستاذ التحليل النفسي والتلاعب بالجماهير تركته حبيبته لأنه كان أعرج نظرًا لإصابته بالكُساح، ولأن الفتى الآخر كان أكثر غنًى منه.. استغل الفرصة حين وجد هتلر وعلم أنه سيكون له شأن فيما بعد، فنالَ معه المجد.

الخليفة الأموي مروان بعد أن توفي الخليفة حدث الانشقاق في البيت الأموي ولن تكون هناك فرصة تذكر لمروان لكنه خاطر وجازف وأخذ زمام المبادرة، وحشد قواتٍ صغيرة معه، ومع أول نصر له انضم له المزيد حتى خضع له كل الأمراء ودانت له البلاد كلها، فبعد أول نصر تتغير الأمور كلها.

مثال: ليو شيو أحد أمراء هان الصينية حدث أن قام الفلاحون بثورة كاسحة فاستغل الفرصة، وتسلل لجيش الفلاحين، وبخطط ماكرة حصل لنفسه على منصب القيادة في جيش الغابة الخضراء وحصد ثمار النصر التي زرعها غيره من الفلاحين ونصَّب نفسه إمبراطورًا.

مثال: أبو مسلم الخراساني، كان غلام السراجين، لكنه استغل الدعوة العباسية وتدرَّج بها حتى أصبح قائدًا كبيرًا وبقيادته انتصرت الدعوة العباسية، وإليه يعود الفضل في إسقاط الخلافة الأموية.. فلو لم يستغل الفرصة التي ظهرت لة لاستمر غلام السراجين حتى وفاته.

مثال: تساو تساو القائد الصيني استغل الفوضى من حوله في ممالك الصين، ولم يضعف أمام الظروف بل استغلها لصالحه فمهاراته حققت له المجد، ولفتت أنظار الملك له، وإلا استمرَّ مجرد قائد كما هو حال عشرات القادة الآخرين.

***

التقرُّب من موضع القوة.. من جاور السعيد يسعد..

مثال: أنطوان بوللي.. ولد في حي فقير في ميلانو بإيطاليا عام 1908 وكان الثالث من سبعة أشقاء ودخل البحرية الإيطالية في سن 15 سنة، لكنه غادرها وعمل سنتين في شركة كهرباء وفي عام 1930 (22 سنة) قرر الرحيل لمصر وعمل بشركة الكهرباء التي كلفته العمل بقصر المنتزه، وهناك تقرب من رجال القصر الذين عينوه براتب 15 جنيهًا في الشهر .. وفي فترة قصيرة استطاع صداقة ولي العهد فاروق والاستيلاء على عقله من خلال ألعاب كهربائية مسلية وتعليمه الكهرباء وارتفع راتبه إلى 25 جنيهًا، وبعد سفر فاروق إلى لندن كاد يطرد لولا واسطة الأميرة فايزة.. عاد فاروق وأصبح ملكًا وتوسعت صلاحيات صديقه وأصبح مسئولًا عن توزيع التدفئة والنجف وإصلاحها.. نجح في كسر ملل الملك من خلال حفلاته التي كان ينظمها، وأصبح مديرًا لأعماله، وحصل على رتبة بيك، وأصبح يقيم في غرفة مجاورة للملك في القصر.

ونال الحظوة وظل مقربًا من الملك حتى اتهامه في قضية السلاح الفاسد 1948، والإطاحة بالملك بعدها.

ولو ظل الملك في الحكم لظل بوللي بجواره وارتفع لأعلى المناصب
مهارة التفاوض وإظهار ذكائك.. ولا تحاول إرضاء الجميع...

مثال: حين كنتُ في مقابلة عمل ما، وكنتُ أود أن أظهر معلوماتي ومعرفتي، أطرحُ إجابات معينه تجعله يطرح السؤال الذي أوده، فأقول الإجابة التي تظهر مهارتي.

مثال: هل تعرف كذا؟ وأنت لا تعرفه يمكنك أن تقول لا أعرفه ولكنني بدأت دراسته، وأتوقع أن أحقق تفوق به في أقرب وقتٍ، أو أن تظهر بعض المهارات الأخرى التي تعوض جهلك بتلك النقطة.

***

- نصيحة ذهبية:

لا تهتم كثيرًا بآراء من حولك، فستجد من يقول لك توجَّه يمينًا وحين تتوجه يمينًا تجد من يقول لك هذا خطأ توجه يسارًا، فتتوجه يسارًا وهكذا ولن تقدر أن ترضي الجميع، فإن أرضيت واحدًا ستجد الآخر يريدك أن ترضيه هو أيضًا وهكذا في نهاية المطاف ستجد أنك تحاول إرضاء الجميع، ولن تستطيع، فالتجاهل هو الحل، إلا بالطبع ارضاء من أنت في حاجة ماسة إليهم أو من لا يمكن أن تتجاهل رغبته نظرًا لموقعه الكبير الذي سيؤثر بالسلب فيك لاحقًا.

تذكَّر أن رأي الجميع فيك لا يهم، ولا يدل عليك، لأن رأيهم مبني على قيم ونظام تفكير هؤلاء الآخرين.

***

- السعي نحو التميّز.. ابدأ السُّلم من بدايته لتتعلَّم..

كل سنة يخرج لسوق العمل مليون شخص يرغبون بالعمل، والسوق لا تستوعب إلا نصفهم فقط، إضافة لملايين آخرين من سنوات سابقة متراكمة لم يجدوا فرصة عمل.. تلك معركة قوية لكي تنتصر بها عليك أن تكون متفوقًا على أكثر من نصف الآخرين من خلال تأهيل نفسك والتدريب في مجال العمل، وتطوير لغتك حتى في أي مقارنة بينك وبين الآخرين يقع الاختيار عليك أنت. وعليك أن تحدد الأهداف بشرط أن تتوفر بالهدف عدة شروط، أن يكون:

واضحًا ومحددًا – قابلًا للقياس – يمكن تنفيذه – طموحًا.

وعليك ترتيب الأولويات إلى:

هام جدًّا وعاجل – هام جدًّا غير عاجل – ضروري عاجل – ضروري غير عاجل – غير ضروري عاجل – غير ضروري غير عاجل

في البداية لا تسأل عن موقع مهم أو مرتب ضخم مثلًا في حال الوظيفة.. اجعلهم يخدعوك وتقبل الأمر لأنك ستتعلم وتزداد خبرة ومع تعب السنين ثمنك سيكون أعلى وحين تكبر لن يقدر أحد على خداعك لأنك (فاهم الليلة) وبدأت السلم من أوله، وتعرف التفاصيل الصغيرة والكواليس.

- لحل المشكلة استبدل عقلك بعقلهم! واحذر من تركيب العواطف..

لا تعتمد على رؤيتك وحدك، وإلا لن تجد سوى رؤية واحدة وسوف تتعجب أن الآخرين لا يرون ما تراه.

مثال: صديق لي وأنا صغير كان أبوه يرفض خروجه في رحلة مدرسية خوفًا عليه فتقمص رؤية والده، وعرف الدوافع لرفض والده ولعب بعواطفه، وقال له: لا تقلق، فهناك خمسة مدرسون سيكونون معنا، وهناك أرقام تليفونات أصدقائي معكم، يمكنكم الاتصال للاطمئنان عليّ.

الحل إذن استخدم عقلك لأكبر درجة ممكنة،وادرس الاحتمالات.

احذر فقد تكون مثلًا تشعر بفراغ عاطفي من الداخل، ولديك طاقة قوية عاطفية، فأول بنت تجدها أو تتعرف إليها ستحاول أن تشعر بانجذاب نحوها نظرًا لأنك تريد إفراغ عواطفك المكبوتة في أول فرصة شبه مناسبة تتوفر لك.. احذر من تغلب العواطف على العقل.. فالارتباط اثنان يقدران ألا يعيشا معًا لكنهما قررا العيش معًا لأنهما يحبان بعضهما البعض، ولكن أن ترتبط لتعوض الحب المفقود في حياتك هو خطأ بشع.

- الالتزام، ومهارة فأر المصيدة.. طريقة 80- 20..

الالتزام هو القوة التي تدفعنا لنستمر حتى رغم الظروف الصعبة، فكل الناجحين كانت لديهم أسباب كثيرة للتراجُع وواجهوا عقبات كثيرة، وهبوط عزيمة وحالات إفلاس لكنهم، لم يستسلموا.

مثال: فأر في المصيدة يبحث عن قطعة جبن فقام الخبراء بتغيير مكانها، فوصل الفأر للمكان الأول ولم يجدها، وكان عنده مرونة فوقف وغيَّر خطته، وتحرَّك فورًا فإن لم تجد طريقًا للنجاح عليك أن تبتكره.

فلا تجعل عقلك جامدًا بل باستمرار طوره من أجل ابتكار طرق مختلفة أمام التغييرات الموجودة أمامك، والتزم بتصميم فولاذي للوصول للهدف مهما يبتعد عنك أو تغير موقعه، فطور من نفسك وغير خططك حسبما تتغير الظروف.

ليس كل الجهد يحقق كل النتائج، فقد تعمل 6 ساعات، ولكن ساعة واحدة هي التي تحقق الإنجاز الحقيقي، وليس معنى أنك تعمل 12 ساعة يوميًّا أنك على الطريق السليم.

عامل النظافة لو قضى حياته كلها يعمل لن يكون مليونيرًا، ولكن رجل أعمال بصفقة واحدة عبر الإنترنت أو المضاربة في البورصة

خلال دقيقة واحدة قد يكسب الملايين، بمعنى أن 80% من العمل يتم إنجازه بنحو 20% من الجهد.

ونجاح 80% من المؤسسة من خلال جهد 20 % فقط من الموظفين.

الكثير يأتي من قليل!

***

- بالباتين....بطل سلسلة أفلام حرب النجوم..

مُسن شاحب الوجه يدير الإمبراطورية، ويرتدي جلبابًا أسود، سياسي كهل يتسلق سلم السلطة بالمكر.. كان سيناتور في كوكب نابو ثم مستشار الجمهورية.. أمام العامة يُظهر حسن النية، ومؤيد للجمهورية، ولكن تحت القناع يخفي هويته (دارث سيديوس) وتحت الشخصيتين قام بالتخطيط لعدة أحداث أدت في النهاية لتدمير نظام الجيداي الجمهوري، مما سمح لة تحويل الجمهورية لنظام شمولي.

شخصيته تقنع اتحاد التجارة الفاسد الذي يحاصر كوكب نابو، ويهرب الملك، ويقنع بعزل المستشار، وفي نفس الوقت أرسل مساعده للإشراف على غزو نابو، وعاد لنابو بعد انتخابه مستشار الكوكب، واستغل الفرصة، وأعلن الطوارئ ومنح نفسه سلطة مطلقة . دبر -لخطفة كجزء من خطته.

باختصار هو سيناتور ماكر، نجح أن يجعل نفسه رئيس الجمهورية ثم الإمبراطور، وخطط للعودة ليسيطر على المجرة.. لديه طموح سياسي لا يرحم للوصول للسلطة مع أمثلة حقيقية من العالم الواقعي، فأقرب مثال له هو قيصر ونابليون وهتلر.. صنع عدة أحداث تؤدي لصعوده سلم السلطة.

.***

– من أقوال ميكافيليي..

- سكان الولاية إذا شعروا بظلم حكامهم يطلبون غيره، ولو أدى ذلك إلى تحكم الغير فيهم.

- الفاتح لو ثارت ضده الولاية وأعاد فتحها يكون الفتح الثاني ضامنًا بقاءه للأبد لتعلمه درسًا ما لم يتعلمه دون الثورة، فيعرف مكمن الضعف ويقويه.

- خير وسائل الاحتفاظ بالولاية هو الانتقال والإقامة بها لأن أهلها يرونه دائمًا، فيخشون شره والدول الأخرى لا يمكنها اكتساح ولاية مفتوحة خشية بطش الفاتح.

- نزع أملاك نفر قليل من السكان للمستعمرين لا خوف من ذلك ما دام النفر المسلبو الحق ضعفاء. وأكثر أهل الولاية يبقون بخوف مستمر يخشون أن يصنع بهم ما صنع بغيرهم فيركنون للسكينة.

- الولايات المغلوبة كثيرًا ما تستغيث بجيرانها، فيُهرع إليها جار قوي طمعًا فيها أو خوفًا من امتداد نفوذ الفاتح لولايته.

- حين يدخل فاتح قوي يشرع له من كان ضعيفًا من الإشراف يمدون له العون لا خيانة بل نكاية في الحاكم السابق الذي أضعف شأنهم، لكن احذر لو بلغوا القوة لاستغنوا عنك، فامتلك قلوبهم تسحق بهم الحكم السابق.

- الإنسان إذا حسب حساب المصائب والمستقبل استطاع أن يستفيد منها أما إذا صبر حتى تأتى ربما لا تُجدي الوسائل ضدها.

- الذين يعوزهم الحظ يكونون أكثر توفيقًا ممن جانبهم حسن الطالع لأنهم دومًا يخشون العواقب، ويحسبون لكل حركة وسكنة حسابها.

- من لا يضع الأساس أول الأمر سيعاني كثيرًا في وضعه بعد وصوله.

- الإساءات يجب أن تتم مرة واحدة ليكون ألمها منفردًا فتُنسى بسرعة أما الحسنات فينبغي أن تُعطي شيئًا فشيئًا ليكون قدرها أعظم والتمتع بها أتم.

- أجاثوكل كان دومًا شريرًا طاغيًا، لكن شره وخُبثه دومًا مصحوب بقوة العقل ونشاط البدن وصحة عزمه في بلوغ الإمارة بالشدة وبعد المذبحة احتل المنصب دون عقبة.

- الخير ما لم يقدم عن طيب خاطر لا يستعبد القلوب.

- اقترف ما تريده من القسوة مرة واحدة حتى لا تحتاج للعودة إليها مجددًا.

- الناس أسرع لإساءة من يحبون عمَّن يرهبون لأن الحب قائم على نفعهم الذاتي إذا انتهى النفع ذهب الحب أما الخوف فأساسه العقاب.

- الأمراء الذين لم يراعوا عهدًا قاموا بأعمال كثيرة وكبيرة جدًّا وحيروا الناس بمكرهم، وفي النهاية تغلبوا على الأمراء الذين أخذوا الأمانة والوفاء عهدًا.

- يجب استعمال طباع الحيوانات، فالأسد يحمي نفسه، ولكنه لا يقدر تجنب ما يرمي له من حبائل، والثعلب لا يتقي الذئب، فمن يكون أسدًا فقط لن يُكتب له النجاح.

- لا ينبغي للأمير حفظ عهد ضد مصلحته إذا كان الناس أخيارًا، تكون تلك القاعدة سيئة ولكن الناس أشرار ولن يحفظوا لك عهدًا، فلست مضطرًا لحفظ عهودهم.

- لا يدعو لاحترام أمير وشهرته أكثر من فعل عمل عظيم وجعل نفسه مثالًا نادرًا.

- أبقِ حكمك غير قابل للنقض وصمم على ما عزمت عليه حيث لا يقدر أحد على خِداعك أو إقناعك برأيه، فإذا وصل لهم ذلك سيعجزون عن التآمُر ضدك.

- الناس مأخذون بالحاضر أكثر من الماضي والمتوقع، فإذا أحسنت لهم اليوم حمدوا السري وتركوا أمس ينعى أهله.

***

- من كتاب صف المحارب الصيني..

- قوة صغيرة مركزة أكثر صلابة من قوة كبيرة مقسمة.
- ادرس موقفك الحالي لترى فرصتك بالتقدم.
- ادرس كل موقع بعناية قبل أن تتحرك.
- الفرص لا تأتي بشكل مباشر لذلك عدِّل مركزك لتتقابل معها.
- لمعرفة ما سيحصل قادمًا ادرس ماذا يخطط له الآخرون.
- لجعل الآخرين يدعمونك أخبرهم بالهدف المشترك والمصالح المتبادلة.
- إضعاف العدو يتساوى مع تقوية مركزنا.
- اعرف مواقع العدو التي يجب عليه الدفاع عنها ولن يتركها.
- في بداية نجاحك تجنب مصارعة الكبار.
- قد تعلم كيف تفوز لكنك توزع قواتك خطأ فتخسر.
- دمر العدو بسحق قائده.
- تلاعب بالخصوم من خلال إدراك احتياجهم.
- إن كان عدوك قويًا فلا تحاول هزيمته بشكل مباشر.
- قسم تحدياتك لمهام صغيرة وتعامل مع كل مهمة على حدة.

- كلما زادت معلوماتك زادت احتمالات النجاح.

- أحيانًا تحتاج للقيام بخداع عبر القيام بحركات لا تناسب حقيقة الموقف لترسل إشارات خاطئة.

- الناس تنضم لك في حال شعرت أن الأمر في صالحهم.

- لا تجعل المعركة للعدو مسألة حياة أو موت، سيزدادون شراسة.

- ادرس نفسية الخصم والعوامل الخاصة بالبيئة التنافسية.

- إذا غيَّر المحايد موقفه تجاهك فاعلم أن خصمك يتحرك في الخفاء.

- كل مركز هو نقطة ارتكاز وحجر أساس للمركز التالي.

- قبل أن تتحرك فكِّر في استجابة الخصم لحركتك تلك.

- الأفكار الجديدة تصبح مرفوضة ما لم تأتِ بثمار سريعة.

- شتت المنافسين وقسِّمهم وهاجمهم أقسامًا.

- اختر عناصر صعب أن تجد فرصًا أفضل مما تعرضها عليهم سيكون ولاؤهم لك لأن لا خيار آخر لهم.

- المؤسسات الكبرى لم تكبر بالحظ بل نتيجة التغلب على المحن والشدائد.

- عند مواجهة خصم خطر تتلاشى الخلافات ويبقى الهدف المنشود المشترك.

- تحرك بسرعة وتجنب نقاط تفوق الخصم وهاجم نقاط ضعفه وهاجم شيئًا مهمًّا له.

- قد تستمر المراقبة لسنوات وتأتي معركة واحدة تحقق النصر.

- للتقدم ضع مؤسستك بموضع خطر، فخطورة الموقف لن تسمح لأحد بالتراجُع.

***

- نصائح هتلر بكتابه كفاحي..

- انتقلت إلى فيينا وعدتي إرادة حديدية وتصميم على مواجهة مصيري وسأشقُّ طريقي.

- هبطت لفيينا خالي الوفاض، ولكن قلبي كان عامرًا بالإيمان فما تركت لليأس سبيلًا إلى نفسي.

- وأنا اليوم لأحمدُ العِناية التي وضعتني وجهًا لوجهٍ أمام قسوة القدر، وأنا بعد طري العود، وجعلتني أتذوَّق مرارة العوز بعدما قذفت بي للمعوزين.

- الفقر هو صنو الجهل والمرض، ومتى اجتمع الثلاثة كفر الشعب بالدولة، ومات في النفوس كل شعور وطني.

- يطلب من المواطن أن يحب ويقدر وطنه وهو يجهل تاريخه ولا يشعر في كنفه أنه ينعم بما تؤمنه الدول الأخرى لشعوبها من الهناء.

- السواد الأكبر في متناول القوي ويفضل الانقياد لمن يسوده على التعاون لمن يمد يده إليه.

- ما من عامل استبدت به الأوهام وضللته الدعاوى المُفرطة إلا ويلقي سلاحه إذا قُيض له رجل مخلص أوسع أفقًا وأبعد نظرًا.

- البرلمان يتخذ قرارًا ومهما يترتب على قراره من نتائج سيئة فإنك لا تجد من يتحمل مسئولية هذا القرار، ولا يمكنك محاسبة أحد.

- إن رجلًا يتهرب من تحمل مسئوليته، ويبحث دائمًا عمن يغطيه ليست له من الرجولة أكثر من الاسم، إنه جبان وحقير.

- السواد لا يتحلى بوعي سياسي ولا ينتظر أن يحسن اختيار من ينيبه، فهو خاضع لتأثير الدعاوى التي تبث سمومها يوميًا دون أن يشعر.

- الأكثرية المؤلفة من الجهلة هي التي ترجح الكفة.

- هكذا رأينا رجالًا مخلصين للوطن يُهرعون عصاة شقوا عصا الطاعة لا على الأمة بل على أسلوب في الحكم يهدف القضاء عليهم.

- العقيدة الفلسفية لا تشق طريقها الحافل بالشوك إلا إذا حمل لواءها زعماء شجعان.

- إن ترك الدمل على حاله سيعجل بالهلاك حين يتجاهل الداء الذي ينهشه.

- الطبيعة تضع الكائنات معًا وتراقب صراع القوى المختلفة ويخفق قلبها للقوي لأنه ابنها المختار الجدير بالحياة.

- العقل يمكنه إدراك الحقائق ويحدد الأهداف بوضوح، أما التنفيذ فغالبًا ما يصطدم بالواقع.

- على صاحب الفكرة أن يسقط من حسابه تقدير معاصريه لرسالته، فالحكم على هذه الرسالة من شأن الجيل القادم.

- شعب معنوياته عالية فهزيمته العسكرية تكون بمثابة مقوٍ وحافزٍ يدفع بة للأمام.

- شاء حسن الطالع أن ينتاب شعبنا مرضًا حادًّا تظهر أعراضه دفعة واحدة بدلًا أن يفعل ببطء، فالإنسان تغلب بسهولة على الطاعون، وعجز عن السُّل لأن الطاعون يظهر وباء مخيفًا أما السُّل يظهر ببطء، فالطاعون ينشر الذعر، أما السُّل يزحف ببطء ويعمل بصمت فيُقابَل بعدم اهتمام.

- الداء الذي لا يتخذ شكل كارثة تنهش جسم الأمة وتألف هذه الآلام التي يسببها لها تقاعسها عن محاربته، وتكون نهاية الأمة على يده، أما الداء الحاد الذي يحمل للناس ناقوس الخطر فيدرك المصاب خطورة حالته، ويُبادر الآخر بأسباب العلاج.

- البغاء ما انتشر ببلد إلا وكان مصير الشعب هذا الفناء.

- يجب تشجيع الزواج مبكرًا فتأخر الزواج أحد اسباب البغاء.

- إغفالنا التربية البدنية ترتَّب عليه طغيان نزوات وغرائز، فالفتى الذي تجعل منه الرياضة صلب العود، يظلُّ أقدر على لجم الغريزة وكبح جماحها من فتى يُلازِم بيتَه.

- يبدو لنا بعض الناس عاديين لا تكاد بيئتهم تشعر بهم، لكن ما إن تضعهم الأقدار بظروف صعبة حتى تظهر مواهبهم فتصدر عنهم أعمالٌ مدهشة تُحيِّر مَن كانوا يستخفون بهم.

- التقدم يرتقي سلمًا لا نهاية له، ولا يمكن بلوغ الأعالي ما لم ترتقي درجات السلم الموازية للأرض.

- السواد تبهره القوة وتثير إعجابه الأعمال البطولية.

- من شاء أن تكون له الغلبة عليه بالهجوم؛ لأننا سبيل النصر نمضي في تاريخ الكفاح محطمين كل حاجز يعترض سبيلنا.

- الذين يسقطون على جانب الطريق قبل الوصول يكونون غير مؤهلين، أما القلة الذين يصمدون للنهاية فإنهم يؤلفون الصفوة المؤهلة.

***

المراجع

- الإنترنت - ويكيبيديا - قوانين القوة لروبرت غرين - كتاب الأمير ميكافيللي - دهاة العرب - فن الإقناع - أفلام وثائقية - مسلسلات أجنبية - العظماء 100 أعظمهم محمد (ص) - أصل الأنواع - كتب نيتشه.

- حرب البرغوث والكلب - تيمور لنك - ماو تسي تونج - نابليون - انطلاق الرايخ الثالث - فن الحرب - الاستراتيجيات الصينية - كتاب كفاحي لهتلر.



الجـــزء الثـــاني

شخصيــات صعـــدت من خلال تطبيق فن الدهاء



كان يخلب لُبِّي دومًا خُطط المكر والدهاء والأفكار الاحتيالية الخلابة التي تُمكِّن رجلًا فردًا من الإطاحة بدولة أو إنشاء دولة دون تعضيد غير السوي دهاءه!

أو الوصول لمراكز القوة والنفوذ بشكل لافت للنظر بعقله فقط!

كيف يمكن لرجل مثل أوغلوو الذي كان مزارعًا إيطاليًّا تم أسره على يد الأسطول العثماني وظل سنوات عدة في الأسر العثماني مجرد مجدف ... كيف استطاع بمكره أن يصبح قائد الأسطول العثماني يومًا وأن يكرمه السلطان العثماني بنفسه ويقيم له حفلة على شرفه؟!

كيف يمكن لرجل يملك بضعة آلاف من الجنيهات أن يحولهم إلى ثروة ضخمة دون تعضيد غير السوي عقله؟!

كيف يمكن لرجل مثل أبي مسلم الخراساني أن يغادر خراسان على حمار أعرج مرفوض من الجميع فيعود بعد سنوات ليمتلك خراسان بحدِّ السيف ويقضي على الدولة الأموية ويقيم الخلافة العباسية؟!

والكثير من القصص لرجال عظام قاموا بأبهر الأعمال التي يحار العقل فيها دون تعضيد غير السوي عقلهم الجبار وعزيمتهم التي لا يقف حائل أمامها .. لقد كنتُ أدوِّن قصص الصعود الأسطورية تلك التي كانت تبهرني دومًا في مجلدات لديَّ من أجل الاستفادة من الدروس المفيدة منها على مدى 6 سنوات كاملة.

***

جنـكيز خــان

وُلِدَ **1162** وتُوفي **1227** عن عمر ناهز **65** على ما يقال بعد أن روَّع العالم كله من شرقه لغربه وبنى أكبر إمبراطورية عرفها التاريخ حتى اليوم.

ولد تيموجين في منطقة ديلوون بولدوغ بالقرب من جبل في منغوليا قرب العاصمة الحالية أولان باتور. أبوه يسوغي كان يحارب قبائل التتار وقتل زعيمًا لهم اسمه تيموجين، وعندما عاد وجد أن زوجته أنجبت له ابنًا. فسماه تيموجين على اسم قائد التتار الذي قام بقتله.

ويقال إنه عند فحص الطفل بعد ولادته وجد أن بداخل قبضة يده قطعة من الدم، فتوقعت العرافة له مستقبلًا دمويًا وهو ما حدث

تمامًا. وهي علامة في عادات المغول تدل على أن قدره أن يصبح قائدًا عظيمًا. وهو الابن الثالث ليسوغي.

هذا الشخص الأمي استولى على أكبر أراضٍ في التاريخ البشري، ولم تصل لها حتى الإمبراطورية البريطانية، ولا الإمبراطورية الإسبانية بامتدادها عبر البحار وأراضيها في أفريقيا ومستعمراتها في أمريكا الجنوبية والشمالية.

بنى إمبراطورية حجمها يفوق أربع مرات حجم إمبراطورية الإسكندر الأكبر، ومرتين حجم الإمبراطورية الرومانية، التي امتدت من بحر اليابان شرقًا إلى بلاد فارس غربًا، ومن قرب الحدود الروسية شمالًا إلى شبه الجزيرة الهندية جنوبًا، وهي أكبر إمبراطورية عرفها التاريخ حتى ذلك الوقت، فبلغت 12 مليون ميل مربع.

***

- قائد عسكري لامع:

أعاد ترتيب جيشه وقواته والتقسيمات بشكل أكثر تنظيمًا، فأدخل على تشكيلاته التعديلات المناسبة، حيث وضع قائدًا على كل تشكيل من عشرة ومائة وألف جندي، كما أدخل على هذا الجيش تكتيكات جديدة، وعلى رأسها لواءات «رماة الخيول» التي سمحت له بقدرات فائقة على المناورة، كما قام بإدخال تعديلات على الزي

العسكري سمحت بحماية أكبر للجنود، فضلًا عن تدريبات تكتيكية ضمنت له التفوق الممتد على ساحة القتال، وعلى رأسها عمليات التمويه الدقيقة التي كان من خلالها يخدع العدو بإقناعه بوجود تعزيزات تفوق قوة الخصم، فضلا عن تحركات عسكرية منظمة تسمح له باستيعاب العدو وجره إلى الفخ من خلال إتقان الانسحابات التكتيكية لدفع العدو للخروج عن حذره ثم الهجوم عليه بكل قوة وعزم، كذلك فقد وضع هذا القائد الفذ قاعدة عسكرية محورية، وهي تأجيل سلب معسكرات العدو ونهبها حتى انتهاء المعركة تمامًا وليس أثناءها.

وقام جنكيز خان بتعيين أصدقائه المقربين قوادًا في جيشه وحرسه الشخصي والمنزلي، كما قام بتقسيم قواته وفق الترتيب العشري، إلى وحدات تتألف من فرق، تحوي كل فرقة منها عددًا محددًا من الأشخاص، فكانت وحدة الأربان تتألف من فرق تحوي **10** أشخاص في كل منها، وحدة الياغون تتألف كل فرقة منها من **100** شخص، وحدة المنغان من **1000** شخص، ووحدة التومين من **10،000** شخص، كما تمّ تأسيس فرقة الحرس الإمبراطوري وتقسيمها إلى قسمين: الحرس النهاريون والحرس الليليون. وكان جنكيز خان يُكافئ أولئك الذين يظهرون له الإخلاص والولاء ويضعهم في مراكز عليا، وكان معظم هؤلاء يأتون من عشائر صغيرة قليلة الأهمية والمقدار أمام العشائر الأخرى.

قام تيموجين بنقلة نوعية في الحياة المغولية، فأصبح توزيع المناصب على أساس الولاء والكفاءة، وليس حسب الروابط الأسرية، وهو حافز للطاعة المطلقة واتباع قانونه المسمى الياسا.

وكان لديه أسلوب فعَّال من أجل زيادة جيشه وضم القبائل الجديدة، فعندما يهزم القبيلة المناوئة له فإنه لا يطرد جنودها، ويهين القبيلة، بل كان يجعل ما تبقى من القبيلة التي غزاها تحت حمايته ويشرك أبناءها في أمور عشيرته. فتمكن من أن ينال ولاء عظيمًا بين القبائل التي غزاها، فزادت قوته بعد كل معركة يدخلها بدل أن تقل قواته الحربية وذلك نتيجة حسن سياسته.

كما منع تيموجين جنوده من النهب والسلب والاغتصاب دون إذنه، وينال مخالف تعليماته عقوبات صارمة، ونادرًا ما كان أحد يخالف تعليمات تيموجين، ووزع الغنائم على الجنود العاديين، بدل العائلات الأرستقراطية، مما ضمن له ولاء الجنود بشكل لم يحدث من قبل لأي قائد في التاريخ إلا فيما ندر.

له صورة من القسوة العارمة التي لا تأبه للشدائد، وإقدام لا يُشق له غبار .. تعود على الشدة من صباه، وسط تنكر القبيلة له، وتغلب الأيام وغدر الأصحاب، فلم يعرف الخوف طريقًا إلى قلبه، وتعلم دروس حياته المهمة، وأن المهزوم هو من يئس من حياته، وأنه وسط الحياة القاسية لا مكان للضعفاء، فالمكان الوحيد المتاح هو للقوي فقط، وأن الناس كلها تعترف للقوي فقط فما إن جمع مجموعة صغيرة

ممن حوله حتى أخذت الأمور تنقاد له ومن تمرد عليه هازئًا منه هو من سلّم له اليوم فروض الطاعة والولاء..أصبح قلبه قاسيًا منذ صغره لما رأى من الأهوال الجسام التي يشيب لها من هم أكبر منه سنًّا، فقتل أخاه، فرأى أعداءه الرسالة التي أراد إيصالها لهم أن من قتل أخاه يومًا من أجل صيد فلن يردعه شيء عن قتل أي شخص في سبيل طموحه، فعلم أعداؤه المصير الذي ينتظر كل متمرد.. بدأ الغزو فملأت الأسماع والأبصار، وتحدَّث عنها الجميع فعرف ما تثيره القوة في نفوس الناس عرف أنه ما دان الناس للناس إلا حين يرونهم أعزاء أقوياء عليهم.

هي قصة شخص لا حدود لطموحه الذي امتدَّ من الصحاري المحرقة للمناطق الشمالية الباردة، وهو الذي أراد له أعداؤه سابقًا أن يعيش بقية حياته عبدًا. هي حكاية يتيم مضطهد أصبح يومًا سيد العالم.

***

- مقولاته المشهورة:

"إنه ليس كافيا أن أكون ناجحًا-- كل الآخرين يجب أن يفشلوا".

"بمعونة السماء لقد فتحت لكم إمبراطورية عظيمة. لكن حياتي كانت قصيرة للغاية لتحقيق غزو العالم. هذه المهمة تركتها لكم".

"أنا عقاب الرب .... فماذا فعلت لكي يبعث الله عليك عقاب مثلي."

"أنا على استعداد بالتضحية بنصف شعب المغول لكي يستقيم النصف الثاني".

سعادتنا الكبرى هو أن يتشتت عدوك، من أجل دفعه قبلك، لرؤية المدن تحولت إلى رماد، لمعرفة أولئك الذين يحبونه غارقين في البكاء، وتضعه في حضن زوجاته وبناته".

إذا مات جسدي، اسمحوا لجسدي أن يموت، ولكن لا تدعوا بلدي تموت.

***

- أحداث مهمة:

1187: حمل لقب جنكيز خان (الملك العالمي).

1198: القوات المشتركة مع **Toghril**، وهو حليف لوالده الراحل، وأسرة جين (شين) في شمال الصين لمعركة التتار.

1200–1202: يهزم اتحاد كونفدرالي من القوات التي يقودها جاموكا، صديق الطفولة، وكثير من أتباع جاموكا بعدها تحالفوا مع جنكيز خان.

1202: هزم قوات التتار وأمر بالإعدامات الجماعية التي دمرت التتار

1206:أعلن الحاكم لجميع المغول من قبل مَجْلِس أمراء المغول.

1211: حصار لأسرة جين في شمال الصين، والسيطرة عليها في غضون سنة.

1214: سقوط عاصمة إمبراطورية جين واضطر الإمبراطور إلى الفرار.

1216–1221: توسع إمبراطورية المغول غربًا ففتح خوارزم، وتمتد هذه المنطقة على ما يسمى الآن إيران، وأفغانستان، وجنوب روسيا.

1226: هزم قوات جين العائدة على هوانغ (النهر الأصفر)، لكنه تُوفي في العام التالي، بينما واصل التخطيط للهجوم.

***

- 10حقائق لا تعرفها عن القائد المغولي جنكيز خان:

1- جنكيز لم يكن اسمه الحقيقي:

الرجل الذي أصبح "الخان العظيم" وُلِدَ على ضفاف نهر أونون قرابة **1162** وسمي تيموجين "من الحديد" أو "الحداد" وحصل على اسم الشرف جنكيز خان عام **1206** عندما أعلن قائدًا للمغول خلال اجتماع قبلي.

يختلف المؤرخون على معنى الاسم حيث خان تعني القائد، الحاكم أما جنكيز فقد تعني "المحيط" أو "حسب" لكن التعبير يترجم عادة الحاكم الأسمى أو العالمي.

***

2- عاش طفولة صعبة:

أُجبر جنكيز من عمر مبكر على الكفاح واعتياد حياة المغول الوحشية، أعداؤه التتار قتلوا أباه بالسُّم عندما كان في التاسعة، وقبيلته طردت عائلته وتركت أمه وحيدة لتربي أطفالها السبعة.

شب جنكيز على الصيد والنهب لتأمين لقمة العيش، ومن الممكن أن يكون قد قتل أخاه غير الشقيق بسبب النزاع على الطعام، خلال

مراهقته اُختُطِف هو وزوجته الصغيرة من قبل العشائر المنافسة وأصبح عبدًا عندهم حتى تمكن من الهرب.

رغم كل الصعوبات تمكّن وعمره **20** عامًا من إثبات نفسه كقائد ومحارب عظيم .بعد أن جمع حوله جيشًا من المؤيدين، بدأ يتحالف مع رؤساء القبائل، وبحلول عام **1206** تمكن من توحيد قبائل السهول تحت رايته وبدأ يفكر بالتوسع.

***

3- لا توجد معلومات واضحة عن شكله:

رغم أنه شخصية مؤثرة فنحن لا نعرف إلا القليل عن حياة جنكيز خان الشخصية أو شكله الخارجي. فلم تصلنا أية رسومات أو تماثيل تصوره، والمعلومات التي وصلت للمؤرخين غالبًا ما كانت متناقضة أو غير موثّقة.

لكن معظم التقارير تصفه بأنه طويل وقوي، لحيته كثيفة ويملك خصلة شعر طويلة.

***

4- بعض من قادته الموثوقين جدًّا كانوا أعداءه:

كان الخان العظيم يقدر المواهب جدًّا وعادة ما كان يختار قادته على أساس المهارة والخبرة بغض النظر عن الطبقة والسلالة وحتى الولاءات السابقة.

وكمثال على ذلك، خلال معركة ضد قبيلة تايجوت المنافسة عام 1201 أُصيب حصان جنكيز بسهم، وكاد يُقتل الخان. وبعد أن انتهت المعركة عاين جنكيز خان الأسرى وطالب بمعرفة الجندي الذي أطلق السهم، وقام بعد ذلك بتعيينه ضابطًا في جيشه، ولقّبه بالسهم ليصبح هذا الجندي فيما بعد أحد أعظم القادة الميدانيين خلال احتلال المغول آسيا وأوروبا.

***

5- نادرًا ما ترك نتيجة صراعاته غير محسومة:

غالبًا ما كان جنكيز خان يعطي الممالك الأخرى فرصة لتخضع سلميًّا لحكم المغول، لكنه لم يتردد قط بإخضاع المجتمعات التي قاومته.

إحدى أشهر حملاته الانتقامية حدثت عام 1219، بعدما خرق شاه الإمبراطورية الخوارزمية اتفاقه مع المغول وقتل رُسل المغول، وكان رد الخان الغاضب بأن أرسل جحافل المغول إلى أراضي

الإمبراطورية الخوارزمية مخلفاً ملايين القتلى ودماراً تاماً للإمبراطورية الخوارزمية.

لكنه لم يكتفِ بذلك فقام بشن حملة على مجموعة من المغول رفضت إرسال جنود إليه عندما غزا خوارزم، فدمر عاصمتهم وأعدم جميع أفراد عائلتهم المالكة.

***

6- كان مسؤولاً عن مقتل ما يقارب 40 مليون شخص :

من المستحيل معرفة العدد الحقيقي لضحايا الغزو المغولي، لكن الكثير من المؤرخين يقدرونه ب 40 مليون. تعدادات السكان خلال العصور الوسطى تشير إلى انخفاض عدد سكان الصين بعشرات الملايين خلال حياة الخان، ويُقدِّر الباحثون أنه قتل ثلاثة أرباع سكان إيران الحالية في حربه على الإمبراطورية الخوارزمية، بعد كل ما قيل فإن هجمات المغول خفضت عدد سكان العالم بنسبة 11%.

***

7- كان متسامحاً مع الأديان المختلفة:

تقبل جنكيز خان التنوع في الأراضي التي احتلها على عكس الكثير من مؤسسي الإمبراطوريات.

أصدر قوانين تسمح بحرية المعتقد، وتستثني دور العبادة من الضرائب. هذا التسامح كان له جانب سياسي حتى يستمد رضى الشعوب، ولكن كان للمغول موقف ليبرالي خاص تجاه الدين.

بينما كان جنكيز والكثيرون منتسبين لنظام عقائد شامانية يقدس أرواح السماء، الرياح والجبال. كان بقية مغول السهول متنوعي الديات فمنهم المسيحيون النسطوريون، البوذيون، المسلمون ومنهم من يعتنق تقاليد روحية أخرى.

***

8- أنشأ واحدًا من أوائل النظم البريدية العالمية:

إضافة للقوس والحصان، فإن أفضل سلاح قد يكون امتلكه المغول هو شبكة اتصالاتهم الشاسعة.

من أوائل المراسيم التي أصدرها الخان كان إنشاء خدمة البريد السريع، وسميت بـــ"يام". اعتمدت على سلسلة من المحطات والبيوت الموزعة بشكل جيد على كامل أراضي الإمبراطورية. تمكن بوسطتها السعاة من قطع مسافات وصلت حتى **200** ميل في اليوم من خلال تبديل أحصنتهم بعد عدة أميال أو أخد قسط من الراحة.

سمح هذا النظام بنقل البضائع والمعلومات بسرعة غير مسبوقة كما أنه لعب دور عين جنكيز خان وأذنه حيث مكنه من مواكبة التطورات السياسية والعسكرية والبقاء على اتصال مع شبكته الواسعة من الجواسيس والمستطلعين. وساعد اليام على حماية الشخصيات الأجنبية المهمة والتجار خلال سفرهم.

***

9- لا أحد يعرف كيفية موته ومكان دفنه :

أحد أكثر الألغاز المحيطة بحياة جنكيز خان غموضًا هو كيفية موته.

الرواية التقليدية تقول إنه مات عام 1227من إصابات ناتجة عن سقوطه عن حصانه، لكن المصادر الأخرى تذكر احتمالات عديدة أخرى كإصابته بالملاريا أو حتى موته بسبب سهم أصاب ركبته، ومهما كانت طريقة موته فقد عمل جنكيز خان جاهدًا على إبقاء مكان دفنه سريًا.

وفقًا للأسطورة فإن أعضاء موكب جنازته ذبحوا كل من صادفوه في طريقهم نحو مكان الدفن، وبعد دفنه جعلوا الخيول تدوس على مكان دفنه لإخفائه القبر على الأرجح حول أو على جبل في منغوليا اسمه برخان أو بركان خلدون، لكن حتى اليوم فإن مكانه ليس محددًا.

10- حاول السوفييت إخماد ذِكره في منغوليا :

يعتبر جنكيز خان اليوم في منغوليا أبًا مؤسسًا وبطلًا قوميًّا، لكن خلال الحكم السوفييتي في القرن العشرين كان من الممنوع حتى ذكر اسمه بهدف القضاء على كل أثر للقومية المنغولية، حاول السوفييت إخفاء ذكرى الخان، فأزالوا قصته من الكتب المدرسية، ومنعوا الناس من زيارة مكان ولادته في خنتي.

وعندما نالت منغوليا استقلالها عام 1990 عاد ذكر الخان ولم تنجح كل المحاولات السوفييتية لطمس ذِكره.

***

التنظيم العسكري للمغول:

التنظيم العسكري المغولي بسيط، ولكنه فعال، اعتمد على تقليد قديم للسهوب وهو النظام العشري حيث تتكون الفرق العسكرية من مجاميع وكل مجموعة تحتوي على عشرة رجال تسمى أربان، **100** ياغون، **1000** منغان، **10000** تومين. كل قائد مجموعة يخضع للقائد الذي أعلى منه كما هو التنظيم المتبع بالتنظيمات العسكرية الحديثة.

وعلى عكس الجيوش المتحركة مثل قبائل الهسيانج نو القديمة والهون وحتى الفايكنغ، كان المغول مهرة بنظام حصار المدن، وحذرين بتجنيد العمال المهرة والعسكر المحترفين من المدن التي غزوها، ومن خلال جيش من المهندسين الصينين المهرة ومن باقي الممالك التي احتلوها كانوا خبراء ببناء المجانيق والكمائن الآلية التي يُعتمد عليها بحصار المواقع المحصنة، وكان لها فعالية قوية بالحملات الأوربية بقيادة سوباتاي (أفضل قادة جنكيز خان وأقطاي خان). وكانت تلك الآلات العسكرية تُبنى بالأماكن التي يجب توفر المواد الأولية لها كالغابات والأشجار.

تعمل القوات المغولية بالتنسيق مع بعضها البعض بالمعركة، وبما أنهم مشهورون بالرماية من خلال الخيل، والقطعات المقاتلة متساوية بالقدرة وهو الشيء الأساسي لنجاحهم، أيضًا استخدامهم المهندسين

بالمعركة، وذلك باستعمال المنجنيق والآلات العسكرية لكسر التحصينات وعمل الصواريخ والدخان لخلخلة تنظيمات العدو، وكسر ثباتهم والنقطة المهمة لاستخدامهم الدخان هو عزل العدو وتدميره قبل وصول التعزيزات من حلفائهم.

الانضباط العسكري شديد لقوادهم، تكون القوات الخاضعة لإمرة الإمبراطور مدربة ومنظمة ومجهزة للحركة السريعة، ولعمل ذلك يكون تجهيز الجنود خفيفًا نسبيًّا بالمقارنة مع الجيوش التي واجهوها، بالإضافة لذلك يعمل العسكر بشكل منفصل عن خطوط الإمداد لتسريع القطعات العسكرية بشكل أفضل. التفنن باستخدام البريد يجب أن يكون عالي المستوى للمحافظة على الاتصال بين قطعات الجيش مع بعضهم البعض، وبين رؤسائهم وقوادهم، هذا الانضباط نما فيهم ويسمى بالنيرج كما كتبه علاء الدين الجويني (أحد الوزراء المقربين لهولاكو وولاه على العراق). والنيرج هو نظام منغولي قديم ومعناه التكتيك بالصيد وهو أن الحيوان أو العدو يكون محاصرًا ثم تضيق دائرة الحصار ويقتل أي شيء يحاول الفرار من الحصار، ويكون الصيد متميزًا بتلك الثقافة عن أي ثقافة أخرى. كانت القوات المغولية تنتشر على شكل خط، وتحيط المنطقة بكاملها، ثم تدفع جميع الطرائد إلى داخل هذه الدائرة، والهدف من وراء ذلك هو ذبح كل هذه الطرائد وعدم السماح لأي منها بالهرب.



رسم للساموراي وهم يواجهون المغول خلال الغزو المغولي لليابان.

***

جميع الحملات العسكرية كان يسبقها التخطيط الجيد والاستكشاف وجلب المعلومات الحساسة المتعلقة بمناطق العدو ووجود قواته، النجاح والتنظيم وسهولة الحركة للجيوش المغولية ساعدهم على القتال بعدة جبهات بالمرة الواحدة. الذكور الذين أعمارهم من **15** إلى **60** القادرون على اجتياز التدريبات الصارمة كانت تؤهلهم للتجنيد بالجيش، وهو مصدر فخر بالتقليد العسكري القبلي.

الميزة الأخرى للمغول هي مقدرتهم على اجتياز مساحات شاسعة وبأشد حالات البرد قسوة، خصوصًا الأنهار المتجمدة التي تعمل لهم كطرق سريعة، بالإضافة إلى هندسة الحصار وخبرتهم بمجال الأنهار كعبور قبائل الكومان المنغولية بقيادة باتو خانلنهر ساجو وقت

فيضانات الربيع ب30 ألف فارس بليلة واحدة في معركة موهي في أبريل من عام 1241، وهزيمتهم للملك الجوبيلا الرابع. ونفس الشيء في هجومهم ضد الدولة الخوارزمية المسلمة. فقد استعملوا أسطولًا صغيرًا من المراكب لمنع الهروب خلال النهر.

***

قبر جنكيز خان:

يرتبط اسم جنكيز خان بأحد أكبر الأسرار، فهناك اليوم العديد من الروايات حول مكان ضريحه، إحداها يتجه نحو مدينة قراقورم، حيث يعتقد بعض المؤرخين، أن ضريح زعيم المغول العظيم، يقع في محيط هذه المدينة، ولكن لم يتم العثور على أي دليل على هذا الافتراض.

ولكن، ما دام علماء الآثار ما يزالون حتى الآن يجدون مقابر قديمة غير منهوبة، فسيبقى أمل أن سر قبر جنكيز خان سينكشف في يوم من الأيام.

***

المعلومات التي وردت في المخطوطات القديمة:

المعلومات التي وردت في المخطوطات القديمة قليلة جدًّا، ومبعثرة في مصادر مختلفة وغير واضحة تمامًا. حسب إحدى الفرضيات،

حاصر المغول عاصمة التانغوت مدينة ينشوان، وأبدى الملك لي شيان وجيشه مقاومة شرسة أمام جيش المغول، مما جعل جنكيز خان يستشيط غضبًا. ولكن في نهاية الأمر، أيقن الملك لي شيان بعدم وجود تكافؤ بين الطرفين، فوافق على الصلح وتسليم نفسه، بعد أن وعده جنكيز خان بالحفاظ على حياته. غير أن الخان العظيم شعر بقرب نهايته، فأمر قادة جيوشه بعدم نشر هذا الخبر في حال موته. كما أمرهم أيضًا بقتل الملك لي شيان، عندما يخرج من المدينة المحاصرة، وقتل أهلها جميعًا. مات جنكيز خان، بعد ثمانية أيام من المرض. وفي اليوم التالي لموته، تم قتل لي شيان وجميع سكان العاصمة.

***

في الطريق إلى المكان المنشود:

لمنع انتشار الشائعات حول وفاة جنكيز خان، قامت القوات التي رافقت عربة الجثمان بقتل جميع الذين صادفوها في الطريق إلى منغوليا. استمرت مراسم الدفن بضعة أشهر، ولكن هل كان هناك ضريح؟ هنا تبدأ الروايات... الشيء المؤكد أنه تم قتل جميع الأشخاص من العامة الذين شاركوا في الدفن، وبقي موضع الدفن سرًّا من الأسرار كما هي العادة عند المغول.

يصف رشيد الدين فضل الله الهمذاني، في كتابه "جامع التواريخ"، مكان دفن جنكيز خان أنه في محيط سلسلة جبال برخان خلدون، حيث يخرج منها نهر أونون وكورلين.

وحسب رواية أخرى، جنكيز خان نفسه قال: إن مكان دفنه يجب أن يختاره ابنه المحبب تولوي، فأخذ الابن وأعوانه الجثمان ودفنوه تحت شجرة قديمة في مسقط رأسه. مع الزمن غطت أشجار كثيفة المكان، ورغم أن المنطقة كان يحرسها آلاف المقاتلون من قبيلة "قيات"، فإنه بعد إزالة الحراسة بعدة سنوات لم يعد أحد يذكر بالضبط أين يقع القبر.

***

الرواية المنغولية:

حسب هذه الرواية، يجب البحث عن قبر جنكيز خان في منطقة ولادته. يعتقد العلماء المنغول أن القبر لا شك موجود في منطقة جبال خنتي. ولكن، حتى الآن جميع عمليات البحث، التي تمت وفقًا للمخطوطات القديمة، لم تعط نتيجة.

جاء في المخطوطة القديمة "التاريخ السري للمغول" أن جثمان جنكيز خان نقل على عربة، ودفن في "غزنة" (الأرض الكبرى) عند جبل برخان خلدون.

في صيف عام **1991**، قامت بعثة يابانية، مجهزة بأحدث المعدات، بالبحث عن قبر جنكيز خان، فاكتشفت **14** قبرًا قديمًا في هذه البقعة، ولكن على الأغلب، هذه القبور هي لحفيد جنكيز خان، قوبلاي خان الذي حكم الصين، ولأعوانه.

***

الرواية الصينية:

تقول هذه الأسطورة، إنه عندما كانت العربة، وعليها جثمان جنكيز خان تمر عبر أوردوس (الصين الحديثة)، علقت في الوحل وتوقفت، فجاء واحد من صحابة خان إلى العربة، وقال لها: "بلدك، ووطنك هو ديليون بولدوك، أهلك المغول لا يزالون بعيدين" فمشت العربة. فوضعوا في المكان خيمة (يورت). وجود الخيمة مع بعض الأشياء التي تنتمي إلى الخان، حيث كل عام تتم الأضحيات، أصبحت أساسًا للرواية الصينية.

***

روايات شعوب سيبيريا:

في روسيا، أكثر الروايات شيوعًا هي رواية أونون، التي تقول:

إن جثمان جنكيز خان دُفن في قاع نهر أونون بالقرب من كبوخاي.

ولكن هل من الضروري البحث عن قبر جنكيز خان؟

لا أحد يشك بأن مكان دفن جنكيز خان والعثور على بقاياه له قيمة علمية، ولكن الذي يدفع الكثير من الباحثين هو الكنز المتوقع أن يكون في المقبرة.

لكن الفكرة التي عبر عنها الدكتور هارا- داوان إيرندجين، تبدو معقولة جدًّا – إمبراطور معظم العالم القديم، الخان العظيم إلى نهاية حياته كان يكره البذخ والترف، وقد يكون دفن أيضًا بشكل متواضع، كما عاش متواضعًا.

هناك أيضًا افتراض جعل شيراب نيمبو تسيد ينجابوف في كتاب "سر جنكيز خان"، يقول: إن التطاول على مقبرة خان العظيم يمكن أن تجلب البؤس لشعوب بأكملها. وهناك مثال حي على ذلك – حذر الفاتح تيمورلنك أن "أي شخص يزعج هدوءه في الحياة أو في الآخرة، يجلب لنفسه العار والموت لا محالة". ولكن بقرار من ستالين قام فريق من العلماء بفتح قبر تيمورلنك، حدث ذلك في 22 يونيو 1941، في موسكو، كانت عقارب الساعة تشير إلى 5 صباحًا (هل تذكرون.. بداية الهجوم الألماني على الاتحاد السوفييتي)؟

هل يمكن أن نضع نقطة في موضوع العثور على قبر جنكيز خان العظيم؟ ربما فقط نقطة بين النقاط. الأسرار الكبيرة لديها قدرة كبيرة على جذب العقول.من المؤكد، يمكن القول إن العلماء والباحثين عن الكنوز، سيحاولون مرارًا وتكرارًا العثور على القبر العظيم.

قوانين الياسا:

من أهم ما ورد في هذا القانون الذي أورده القلقشندي:

- من وجد عبدًا هاربًا أو أسيرًا قد هرب، ولم يرده إلى صاحبه قُتل.
- مَن أطعم أسير قوم أو كساه بغير إذنهم قُتل.
- مَن وقع حمله أو قوسه أو شيء من متاعه وهو يكر أو يفر في حالة قتال وكان وراءه شخص فإنه ينزل ويناول صاحبه ما سقط منه، فإن لم ينزل ولم يناوله قُتل.
- لا يأكل أحد من أحد حتى يأكل منه المناول أولًا، ولو كان المناول أميرًا، ومَن يناوله أسيرًا.
- لا يختص أحد بأكل شيء وغيره يراه، بل يشركه معه في أكله.
- لا يتميز أحد منهم بالشبع على أصحابه، وإن مرّ أحدهم بقوم وهم يأكلون، فله أن ينزل ويأكل معهم وليس لأحد أن يمنعه.
- منعهم من غسل ثيابهم، بل يلبسونها حتى تبلى.
- منع أن يقال لشيء إنه نجس، فإن جميع الأشياء طاهرة.
- ألزمهم ألا يتعصبوا لشيء من المذاهب.

- منع من تفخيم الألفاظ وروائع الألقاب، فلا يخاطب الشخص مهما تعلُ مكانته إلا باسمه فقط.

- ألزم القائم بعده بعرض العسكر وأسلحتها إذا أراد الخروج إلى القتال، وأن يعرض كل ساقربة (قائد) عسكره، وينظر حتى الإبرة والخيط فمن وجده قد قصر في شيء مما يحتاج إليه عند عرضه إياه، عاقبه.

- إلزام نساء العسكر بالقيام بما على الرجال في مدة غيبتهم في القتال.

- تنظيم حلقات الصيد، لما لها من أهمية في التدريب على أساليب الحرب.

- الزاني يقتل.

- مَن يُعين أحد خصمين على الآخر يقتل.

- مَن بال في الماء يقتل.

- مَن أعطى بضاعة فخسر، ثم أعطى ثانية فخسر، ثم أعطى ثالثة فخسر، يقتل.

- من ذَبَحَ ذَبحَ المسلمين يُقتل. فقد كان المغول يعمدون إلى لف قوائم الحيوان للذبح وشق جوفه، حيث يدخل أحدهم يده إلى قلبه، فيهرسه في يده حتى يموت.

***

السلطان سليم - القاطع

يعرف لدي فرنسا أنه سليم الرهيب، وفي إنجلترا يسمونه سليم العابس؛ لأنه دائمًا يكون متجهم الوجه ووصل السلطة بعد الانقلاب على والده ودعم الإنكشارية وخان القرم ونجح في مطاردة إخوته وأبنائهم والقضاء عليهم واحدًا تلو الآخر حتى لم يبق له منازع في الحكم، قام بغزو الصفويين والمماليك، وبلغت أرضه عند وفاته مليار فدان .. تولّ الحكم وهو في سن 42 عامًا وتُوفي بعد 8 سنوات فقط في الحكم ... عين والده أبناءه كركود وأحمد وسليم على الولايات، فعُين سليم على حكم طرابزون وهو في سن 11 عامًا، وظل واليًا عليها 29 سنة فأتقن اللعبة السياسية وتعلم مما يجرى من حوله.

ترك مقره غاضبًا وطلب من والده أن يُعينه على ولاية أوربية قريبة من العاصمة فرفض أبوه، وشعر أخوه أحمد بالخطر، فذهب

بجيشه إلى العاصمة ليبهر والده فغضب سليم، وأثار الفتن في الروملي وحشد قوات حليفة له من خان القرم الصديق له فحشد والده جيشه مهددًا والده، لكنه وجد سليم مصممًا على القتال، فقبل تعيينه في أوربا حقنًا للدماء، وعيَّنه على سمندرية وفيرن – الصرب، ورفض دخول ابنه أحمد للعاصمة خوفًا من خلعه.

أما كركود فعلم ما يجري فأسرع إلى صاروخان، وتسلم إدارتها دون علم أبيه ليكون بالقُرب من العاصمة ... فوجد السلطان بايزيد أن الأمور تفلت من يده فعقد اجتماعًا وقرَّر توليه ابنه أحمد السلطنة وصل الخبر إلى سليم فغضب، وأعلن الثورة على والده واستولى على أدرنة، وأعلن نفسه سلطانًا، وأرسل والده جيشًا هزمه، فهرب إلى القرم، وأيضًا نجح السلطان بايزيد من هزيمة جيش كركود وتولى أحمد السلطنة.

ثار الإنكشارية وطلبوا سليم سلطانًا ووافق بايزيد لعلمه بقوة الإنكشارية واعتماد الجيش عليهم، والسبب في رغبة الإنكشارية بتولية سليم علاقته الجيدة معهم، وعلمهم أن سليم هو الوحيد القادر على مواجهة الصفويين، وتنازل السلطان بايزيد على العرش لسليم، وذهب الوالد ليقيم بعيدًا عن العاصمة، لكنه سرعان ما مات بالسُّم ويقال إن سليم هو من دسَّ السُّم له خوفًا من تراجعه عن التنازل لسليم.

بهذه العقلية العسكرية والتسلط غير المحدود الذي تمتع به سليم استطاع أن يصل لتختة السلطة رغم ما وضع في وجهه من عوائق.. وزع المكافأة على الإنكشارية وأسرع بجيوشه ضد تمرد إخوته خاصة أحمد الذي راسل الوزير الخاص بسليم وهو مصطفى باشا ووعده بمناصب ومال، فسرَّب له تحركات سليم الذي سرعان ما اكتشف الخيانة فقتل وزيره شَرَّ قتلة، وذهب إلى بورصة حيث قبض على خمسة من أولاد أخيه، وأمر بقتلهم جميعًا وتوجه لصاروخان حيث أخوه كركود الذي فَرَّ للجبال لكن سليم وجده وقتلَه.. أما أحمد فجمع جيش لكن سليم انتصر عليه في يكي شهر وقتل أحمد ثم عاد للعاصمة بعد القضاء على التمرد الداخلي من إخوته وعقد معاهدات مع بلاد أوروبا

اندلعت الخلافات التي شهدها سابقًا من موقعة في طرابزون حين استشعر خطر الشيعة المدعومين من الصفويين فاستعدَّ للحرب وجامل المماليك بمصر والشام حتى لا يتورط في حرب على جبهتين

أولًا قام بحصر الشيعة في الأناضول وبلغوا 40 ألفًا وقام بقتلهم جميعا وقتل رسل الشاة إسماعيل الصفوي وزحف على بلاد فارس وانتصر على الجيش الصفوي في موقعة جالديران الشهيرة وجمع الأسرى وأمر بإعدامهم وبنى من جماجم القتلى هرمًا! ودخل عاصمة الصفويين تبريز ونهبها وترك المدينة لعدم وجود مؤونة كافية لجيشه وزحف لنهر أراس وأراد التقدم لكنه تلقّى معارضة من أمراء جيشه بتحريض قاضي العسكر.

في عودة جيش سليم فتح إمارة ذي القدر الصغيرة الواقعة على حدود دولة المماليك، وأمر بقتل عدد كبير من ضباط الإنكشارية والقاضي لعدم طاعتهم الأوامر بالتقدُّم

بدأ التحرش بالمماليك وتفاوض مع خاير بيك والي المماليك وزحف للشام وانتصر بمعركة مرج دابق على جيش المماليك وفتح الشام كله ونفذ مذبحة في غزة وزحف إلى مصر وانتصر بمعركة الريدانية علي جيش المماليك بقيادة طومان باي بسبب خيانة بعض قواد المماليك واندلعت ثورة مصرية علي السلطان سليم لكنه سحقها بقتل 10 آلاف مصري ومملوكي وكاد يفتك برئيس وزرائه لأنه ورَّطه في بلاد يصعب فتحها والسيطرة عليها

قال الصدر الأعظم يونس باشا إن فتح مصر لم يأتِ بشيء سوى قتل نصف الجيش العثماني فغضب السلطان فأمر بقتل الصدر الأعظم فتم قتله في الحال

بعد شهرين في القاهرة عاد لإستانبول ومعه الخليفة وأمهر الحرفيين من مصر

أُصيب بمرض عضال يقال إنه الجمرة الخبيثة لشدة تعرُّضه للجثث في ساحة المعارك واستنشاق روائح الأجساد المتعفنة وسفره لبلاد مختلفة الأجواء متناقضة جدًّا ويقال إنه تعرَّض لسرطان الجلد لتعرُّضه الطويل لأشعة الشمس خلال غزواته وسفره على صهوة جواده.

قيل عنه: سريع الفتك بمن يُعارضه، مُسرفًا في قتل خصومه، لا يعرف العفو مطلقًا، فقتل سبعة من وزرائه لأسباب واهية، فقد كان كل وزير مُعرَّض للقتل لأقل هفوة، وقيل إن من يُراد موته يصبح وزيرًا للسلطان سليم.

قيل أيضًا إن أحد وزرائه طلب منه مازحًا أن يبلغه بموعد إعدامه لبرتب أموره قبلها فرد علية سليم أنه في الواقع يفكر من فترة في إعدامه ولكنه لم يجد البديل المناسب بعد!

ملأ الخزائن الملكية وقفلها بختمه، وقال إن استطاع شخصٌ أن يملأ الخزينة أكثر من ذلك فليقفلها بختمه هو، لكنها ظلت مغلقة بختم سليم حتى انهيار الدولة بعد **400** سنة.

***

فيـردناند ديـلسيبس

حادُّ الذكاء، لئيم الطباع، حسن الهِندام، تعرَّف إلى أوجيني وخطبها لكنها تزوجت الملك، لكن استمرت علاقته وصادقته لها بعد ذلك ببراجماتية بارعة واستطاع استغلال التاج لتنفيذ خطته في القناة ودعاه لسهرات في قنصلية فرنسا وتسلط عليه من صغره.

تم تعيينه قنصل فرنسا في مصر 1832 وهو في عمر 27 سنة حتى سنة 1836 ونال ثقة محمد علي، وقرأ تقارير المهندسين السابقين عن مشروع قناة السويس، واتصل بكل من عرف أن لهم صلة بالمشروع، وتعرف إلى محمد سعيد بن محمد علي الذي عهد لديلسيبس مهمة تربيته وتأهيله.

سافر باريس 1836 وهو بالغ 31 سنة ودخل صالون مدام دي لا ماني الذي يتردد عليه كبار ساسة أوروبا التي تزوجت نقيب

المحامين، وتزوج ابنتها واستغل علاقته مع الأم التي لعبت دورًا مهمًّا لاحقًا في جمع ساسة اوروبا لدعم ديليسبس.

1854 عاد لمصر وهو في سن الـ **49** عامًا من أجل تهنئة محمد سعيد باشا لتوليه الحكم في مصر، وأقنعه بالمشروع وبذلَ جهودًا جبارة مستغلًّا علاقاته مع مدام دي لا مال، وعلاقته مع الإمبراطورة أوجين خطيبته السابقة ولجأ للبابا.

قام جبابرة المحامين بأوروبا ودُهاتهم بصياغة عقد قناة السويس واستخدم الأموال من أجل رشوة بطانة الإمبراطور نابليون الثالث.

احتفظ بنصيب **58** ألف سهمٍ ليعطي رعايا بروسيا والنمسا وإنجلترا إيَّاها لضمان تأييد تلك الدول، لكنه لم يجد إقبالًا فباعها لسعيد باشا.. واجهَ ضغوط بريطانيا لتعطيل الحفر.

عاد من فرنسا **1858** وقد بلغ **53** سنة، ومعه عشرون رجلًا وجمع بعض الفلاحين وبدأ الحفر ...ضغطت بريطانيا لمنع الحفر فأمره سعيد بوقف الحفر، فلم يعبأ واستمر بالحفر مستعينًا بعمال مجرمين، أتى بهم من جُزر البحر المتوسط ومن اليونان وإيطاليا.

دبَّر حيلة ادَّعى أن فرنسا تريد تربية طوسون بن سعيد في باريس فوافق سعيد فقُبض على الابن طوسون، ووضعه في إقامة جبرية مقابل استمرار الحفر.

أقنع اسماعيل باشا بعد أن أصبح صديقه أن يكون ملكًا مُستقلًا إذا استغل فتح القناة ودعوة ملوك أوروبا.

1869 تزوج هيلين البالغة من العمر **21** عامًا وهو **64** سنة.

***

جـورج ســوروس

صاحب صندوق استثمار، ومن سادة العالم الخمسين، وأشهر المضاربين في البورصة.

كان مجرد يهودي هارب، اختبأ في ملجأ من الحرب العالمية الثانية، واقتات على الفئران.

جمع ثروة من البورصات العالمية بلغت **7** مليارات دولار من خلال ذكائه وطموحه.

يفكر في الإطاحة بالأنظمة الديكتاتورية بكل أنحاء العالم.

هو يهودي مجري ولد **1930** ومع موجة العنف ضد اليهود دفع أموالًا ليعتبر ضمن العائلات المسيحية، ووزع تهديدات مع الآخرين لعائلات يهودية أخرى فنجا من الموت.

هاجر لإنجلترا **1952** وهو من العمر **22** سنة، عمل موظفًا بالسكة الحديد، ونادلًا في مطعم، وعملًا في بنك استثماري في لندن، وتزوّج ثلاث مرات، وهاجَر لأميركا، وعمل محللًا ماليًّا **1959** وهو من العمر **29** سنة، ودرس آليات الاستثمار، وعمل بشركة أنولد حتى سنة **1973**، حين وصل لمنصب نائب رئيس الشركة ولديه **43** عامًا، لكنه اختار أن يكون مستثمرًا، وليس موظفًا فأنشأ شركته الاستثمارية، وكان هدفه جمع **500** ألف خلال خمس سنوات من أجل دعم نفسه ككاتب وفيلسوف.. لكن الأمور تطوَّرت معه تطورًا إيجابيًّا للغاية مما جعله يستمر حتى جاءت ضربة العمر .. ـــ

ضربة العمر: الأربعاء الأسود **1992** باع **10** مليارات دولار من الجنيه الإسترليني مُستغلًّا تردد البنك الإنجليزي من رفع الفائدة فربح **1.1** مليار دولار وهو يبلغ **62** عامًا.

تلاعب بالبورصة الآسيوية في أزمة **1997** وخسر مليار دولار في أزمة روسيا **1998**.

لكنه لم يتأثر كثيرًا بهذه الخسارة الكبيرة كما حال العظماء دائمًا فقد تعرَّض لمحن أكبر في حياته وتغلّب عليها.

صرف في حياته **5** مليارات دولار على أعمال الخير.. أقام لوبي اشتراكي **2002** (**72** سنة).

ودعم الثورات العربية في **2011**.

علي عبد الله صـالح..

سـائس خيول أصبح الرئيس

وُلِدَ **1942** في أسرة فقيرة للغاية، وكان ترتيبه بين إخوته الثالث، عاش طفولة صعبة للغاية مع أسرته الفقيرة جدًّا، وتلقّى أول تعليمه في الكُتّاب، ولكن لم يستمر، ونظرًا لظروفه الصعبة التحق بالجيش الملكي سائسًا للخيول **1958** (**16** سنة) ومع انقلاب **1962** رُقِّيَ لرتبة رقيب، وبعد عامٍ حصل على دورة من أربعين يومًا، وتخصَّص كسائق دبابة، ورُقِّيَ لرتبة مساعد (**21** سنة)، ومع تولي عبد الله السلال من أبناء منطقته للحكم، استغلَّ ذلك، ومن خلال بعض التوصيات انتقل لبداية جديدة من حياته لينتقل إلى جانب الضباط بدلًا من صف ضابط الذي كان فيها حتى تلك اللحظة ...وأصبح صالح ملازم ثانٍ

1964 (22 سنة) .. ومع اندلاع الحرب الأهلية في اليمن بين الجمهوريين الذين تدعمهم مصر وبعض الدول الأخرى وبين الملكيين الذي تدعمهم السعودية، شارك في حرب الدفاع عن صنعاء 1968 (26 سنة) ونظرًا لمهارته، وقُدرته في إقامة علاقات قوية ودوره بمعركة صنعاء، تولّى رئاسة فصيلة دبابات ثم سرية حتى 1975 (33 سنة)، واستمرَّ في التدرُّج الطبيعي، وإن كان سريعًا.

وأصبح رئيس أركان كتيبة، ثم قائد قطاع باب المندب.. تم تعيينه 1976 (34 سنة) قائدًا للواء تعز في هذا الموقع الحساس نظرًا لعلاقته بنائب الرئيس.. وسرعان ما تورَّط بالسياسة فيقال إنه شارك في محاولة اغتيال الرئيس 1977، وما يؤكد صحة هذا الافتراض أنه أصبح عضوًا في مجلس الرئاسة 1978 بعد اغتيال الرئيس الجديد..

وتولى الحكم 1978 (36 سنة)، ورُقِّيَ نفسه لرتبة عقيد، لكن الأمور لم تستقر له، فحصلت محاولة انقلاب ضده، سحقها بشدة سنة 1979، ودخل حرب الوحدة مع الجنوب 1990 (48 سنة) ورقّى نفس لرتبة مشير .. واستمرت الأوضاع متدهورة في اليمن اقتصاديًّا وأثر اقتصاديًّا عليه الحرب الأهلية المتكررة مع الحوثيين في شمال اليمن، وسيطرة آل الأحمر على مواقع النفوذ وتولية ابنة للحرس الجمهوري، ولكن كل هذا لم يُحُلْ دون اندلاع الثورة في اليمن نتيجة متصلة مع ثورات الربيع العربي.

فأُجبِر على ترك الحكم **2012** (**70** سنة)، ولكنه مع إدمان الحكم تحالف مع الحوثيين للعودة إلى الحكم **2014** وما زالت الحرب دائرة حتى الآن **2016**.

الجـزار باشـا..

من عبد سابق لحاكم الشام

وُلِدَ في البوسنة **1735** وهَرَبَ منها بعد أن اغتصب خطيبة أخيه، وعاش فقيرًا مُشردًا، وعمل في شحن المراكب وإفراغها.. هرب في إحدى المراكب لساحل الأناضول ضائعًا مشردًا يطرده بيت ويقبله بيت آخر يلتحف السماء على الطُّرقات لينام بين الأطلال والغابات.. اضطر لبيع نفسه لنخَّاس واشتراه مصريٌّ، واعتنق الإسلام وتَمسَّى باسم أحمد.. عرضه النخاسُ في القاهرة **3** شهور، ولم يجد من يشتريه، وبيع لعلي بك الكبير **1759** (**24** سنة)، وحصل على وظيفة جلاد لخبرته بالقتل، وولّدت فظائعه الخوف منه.. عُيِّن على قرية في البحيرة وتصدَّى للعرب.. انتقم من بدو الحجاز لقتلهم سيدة في البحيرة فشن غارات فذبح في كمين واحد **70** بدويًّا واستخدمه علي بك الكبير للتخلُّص من منافسيه، فقدَّم له الجزار ذات مرة رؤوس أربعة من

معارضيه، فمنحه لقب بك، ولاحقًا أصبح حاكمًا للقاهرة، وتزوج حبشية مصرية قتلها بدو الحجاز لاحقًا.. حدثت خلافات ومؤامرات ونزاع بين على بك الكبير وأبي الذهب.. فهرب للإسكندرية ومنها للقسطنطينية فاقدًا كل شيء إلا الأمل سنة **1772** (**37** سنة)..

ذهب ليوسف الشهابي في لبنان، وتمكّن من حب الأمير ونصَّب نفسه مُشعوذًا له يضحكه بفكاهات مُلفقة وقصص كاذبة، وأعجب به كل الحاضرين.. عيَّنه بشير حاكمًا على بيروت البالغ سكانها نحو **6** آلاف نسمة، فبنى حولها سورًا قويًّا وانقلب على بشير الذي استعان بالأسطول الروسي، وحاصر بيروت وتعرض لمحاولة اغتيال نجا منها بإصابة بالغة في الرقبة .. اضطر لمهادنة الشهابي وطلب مهلة أربعين يومًا لمغادرة بيروت، ووافق بشير لكن الجزار حصَّن المدينة ورفض تركها، وأطلق رجاله يشنون الغارات ويحرقون وينهبون، لكنه اضطر للمغادرة مع شدة الحصار عليها.

هرب للقسطنطينية **1773** (**38** سنة) وتقرَّب من ذوي النفوذ فكافأه الباب العالي برتبة الباشا، وعيَّنه في الروملي، وبعد مقتل والي صيدا تم تعيين الجزار واليًا عليها **1776** (**41** سنة) برتبة وزير، ومع قسوته تم عزله عنها، ولكن الجزار طرد الوالي الجديد، فاضطر السلطان التعامل مع الأمر الواقع وثبته عليها.

تصدى لحملة نابليون **1798** (**63** سنة) مات بعمر **70** عامًا، بعد أن قضى خمسين سنة في ساحات المعارك والقتال.

***

وارين بافيت

من مواليد **1930** يبلغ الآن **2016** حوالي **86** سنة، يُعدُّ أشهر مستثمر أمريكي في البورصة، وثالث أغنياء العالم **2014** بثروة **65** مليارًا في حين بلغت **2009** نحو **40** مليار دولار فقط، عائلته كانت تدير متجرًا بقوليات، وأبوه مستثمرًا في الأسهم .. عمل صبيًّا في بيت سمسرة يديره والدُه وسنة **1945** كان المراهق البالغ **14** سنة، يكسب **175** دولارًا شهريًّا من توزيع صحيفة الواشنطن بوست. .

تخرَّج من جامعة نبراسكا **1950** بشهادة بكالريوس العلوم.

وبعد تخرجه عمل في وول ستريت ليصبح سمسارًا في مؤسسة والده ومدرسًا للتجارة مساءً، وفي **1954** حصل على وظيفة براتب **12** ألف دولار سنويًّا، وفي سنة **1956** أسَّس شركة برأس مال

105 آلاف دولار، جمعها من أصدقائه وعائلته، وأسس شركتين دمجها معًا وبعد خمس سنوات، أصبحت الشركة تساوي 7 ملايين، ووصلت ثروته لمليون دولار، وبدأ خطته في شراء الشركات المتعثرة.

في عام 1963 ولديه 33 سنة أصبحت شركته أكبر مالك أسهم في بيركاشية وفي 1967 أصبحت ثروته 10 ملايين دولار ثم ارتفعت ثروته بعد عامين إلى 25 مليون دولار.

أصبح ملياردير ًا عبر الاستثمار في البورصة، وهو أمر لافت للنظر في التاريخ، خصوصًا أنه لم يكن يملك براءة اختراع، ولم يأت بجديد في التقنية.

مبدؤه هو الاستثمار القيمي، بمعنى شراء شيءٍ موجود قيمته الحقيقية أعلى من قيمته المعروضة في السوق، مثل شراء دولار بمبلغ خمسين سنتًا فقط.

هو رجل حقّق رأسمالًا يعادل 100 مليار دولار دون أن يستفيد من أي إرث أو تولى تجارة عائلية كنقطة انطلاق أو روابط مميزة أو علاقات.

لو استثمرت معه 10 آلاف دولار سنة 1956 لأصبحت ثروتك الآن 300 مليون دولار .

***

جـوردان بيلـفورت

يبلغ **54** سنة عام **2016**

هو ذئب وول ستريت الذي حصل على أرباح طائلة من الاحتيال على المستثمرين.

عقدَ من فترة برنامجًا تدريبيًّا عن الإقناع والمبيعات في أستراليا، بلغ الاشتراك فيه **5** آلاف دولار.

ثروته **60** مليون دولار، ودخله الأسبوعي **600** ألف جنيه إسترليني وأسطول سيارات ويخت كبير.

وظَّف حشدًا كبيرًا من الوسطاء، باعوا بشكل مكثف أسهمًا في شركات مشكوك فيها لمستثمرين سذج يسهل خِداعُهم.

بلغ موظفوه في وقت ما نحو ألف موظف، ويُكافئ موظفيه بعلاوة جيدة جدًّا .. باع أسهم خردة مقابل بضعة دولارات لمتقاعدين، ويسافر حاليًا حول العالم لإلقاء محاضرات. ويعمل مستشارًا لدى شركات عدة، حيث يتقاضى في محاضراته 30 ألف دولار في الساعة.

بدأ في صغره يبيع الآيس كريم والكعك على الشواطئ، وبالمال دخل الكلية، لكنه تركها، وبدأ يبيع اللحوم على ظهر شاحنة صغيرة، وأسس شركة أفلست ليصبح مديونًا ب 24 ألف دولار، فعمل في أدنى درجات السلم الوظيفي في شركة تداول.

انتقل من الفقر المدقع للثراء الفاحش في سنوات قليلة؛ بسبب سياسته الخبيثة في التعامل مع عالم الأسهم والشركات.

***

من دروسه:

- الحياة مملة كئيبة غير عادلة، ليس لديها قواعد؛ لذلك عليك أن تلعب بدون قواعد أنت أيضًا، فاخلق لنفسك قواعد جديدة باسمك، واجعل أجيالًا جديدة تتعلم منك.

- الفريق الأكثر جنونًا هو الأكثر نجاحًا ..كان بيلفورت مجنونًا ووفَّر لموظفيه السعادة لا بروتوكلات ولا تحفظات، بل مرح وعمل ونجاح.

- لا تستسلم حتى يشتري العميل منتجك أو ينتحر.. أنت لديك منتج إذن له عميل عليك إقناعه، إذا تملَّص منك عاود الاتصال به فلا تكل أو تمل.

- مفتاح اللعبة هو الإيحاء بالثقة: الكاذبون الأوغاد هم أكثر الناس نُبلًا ورُقيًا في المظهر.

- المظهر مهم جدًّا في الحياة الوظيفية والعملية لأنه إيحاء بالثقة.

- الانغماس الكامل: لو أردتَ أن تكون ثريًّا عليك أن تبرمج ذهنك أنك ستكون ثريًّا ولا تفكر سلبيًّا.

- وأسباب الفشل هو القصة السخيفة التي تحكيها لنفسك مُبرِّرًا الفشل.

- أسهل طرق الثروة هي البحث عن أكثر الأشياء التي يهتم بها الكل، وتبدع وتبتكر فيها، وستأتي لك الثروة تدريجيًّا، فالناجحون مقتنعون أنهم يسيطرون على حياتهم.

- دائمًا تظاهر أنك ثري وستصبح ثريًّا، تظاهر أنك موضع ثقة وسيثق الناس بك، تظاهر أنك خبير وسوف يطلبون رأيك.

***

كان يضع خطة لإقناع العملاء بالاستثمار في أسهم رخيصة الثمن لا سوق لها مع ضمان عوائد مرتفعة جدًّا وبلا مخاطر، ويقنعهم بوسائل فاسدة، فغالبًا ما يكون له علاقة مع الشركة صاحبة السهم الذي يزيد الطلب عليه مما يسمح لأصحاب الشركة ببيع السهم مقابل أرباح مرتفعة. وظَّف ألف موظف سمسار ليقوموا بتلك العمليات له.

يخسر المستثمرون سنويًّا **10** مليار دولار نتيجة تلك العمليات.

تم التحقيق معه **1998** وتم الحكم عليه سنة **2002** وتم سجنه **22** شهرًا فقط.

يقول: عندما كنتُ في سن **21**، وقعت في حب فتاة رفضتني فقررتُ أن أقوم بجمع الكثير من المال، ليكون لديَّ فتيات جميلات وقد امتلكت الكثير منهن بعد أن صرتُ غنيًّا.

ابتكر نظام الخط المستقيم الذي غير نظام العمل، وسمح لتحويل أولئك الشباب لماكينات بيع قوية أدت لنمو المبيعات.

***

دونـالد تـرامب

يقترب حاليًّا من سن السبعين عامًا 2016 ويستعدُّ للدخول في جولة جديدة من حياته حيث يترشح في الانتخابات الرئاسية الأمريكية.

ولد 1946 يملك مؤسسة ترامب العقارية والترفيهية يعيش حياة مسرفة جدًّا.

الابن الرابع من خمسة أطفال، وأبوه من ملاك العقارات في نيويورك، وتخرَّج في جامعة ترانسلفانيا 1968 وعمل مع أبيه.

بدأ تجديد فندق كومودور مع عائلة برينكيز وعدة مشروعات أخرى، وتوسَّع بصناعة الطيران، وشراء شركة طيران، ثم أتلانتيك سيتي كازينو وتاج محل كازينو الذي أفلس ... أدى هذا التوسع لتصاعد الديون .. وفي 2001 بنى برج ترامب من 72 طابقًا.

ثروتة 2014 تبلغ 3.1 مليار دولار، وراتبه السنوي 60 مليون دولار.

ركز عمله على الطبقة المتوسطة حيث استئجار المساكن في بروكلين وتنشيط المجمع السكني في أوهايو فحول 1200 وحدة من نسبة شغور 66 % إلى 100 % في غضون سنة، ثم تم بيع المجمع بمبلغ 12 مليون دولار بصافي ربح 6 ملايين دولار.

فبدأت تراوده الأحلام لتطوير عمله. فأين الرحال؟! إلى مانهاتن.

في سنة 1971 (25 سنة) نقل مقره إلى مانهاتن من أجل ربح ضخم في المدينة، وقرّر أخذ مشروعات ضخمة عبر جاذبية التصميم المعماري، وأخذ حقوق تطوير سنترال بارك، وحصل على إعفاء 40 سنة من الضرائب، وحول فندق كومودور المفلس لفندق جراند حياة الجديد، ولكن كل هذا لم يكن ما يحلم به، فكان ينتظر فرصة ذهبية.

وجاءته فرصة استثمار بحلبة تزلج ولمان في سنترال بارك 1980 (34 سنة)، وظن أن الأمور ستسير على هذا المنوال إلى أن جاءت فترة الركود ..

بدأت المشكلات المادية تعصف به بدءًا من 1989 (43 سنة) ومع الركود أصبح غير قادر على دفع القروض التي عليه. قام بتمويل الكازينو الثالث له بمليار دولار في تاج محل بالهند عبر السندات المالية.

وعزّز أعماله بقروض أخرى، وتأجيل دفع الفائدة، ولكن زيادة الديون 1991 جعلته يقترب من الإفلاس .. لكن بقدرته الإقناعية أقنع المصارف أن في حالة إفلاسه فلن تأخذ المصارف شيئًا بل يمكنهم دعمه ليعود ويقدر أن يرد لهم أموالهم.

فالمصارف اختارت إعادة هيكلة الديون بدلًا من فقد المزيد فتنازل عن نصف كازينو تاج محل لحملة السندات ومقابل خفض معدلات فوائد الديون ومنحه مزيدًا من الوقت للسداد.

ورغم ذلك في 1992 اضطر فندق ترامب لطلب وضع خطة حماية من الإفلاس بعدما عجز عن دفع الديون، وحسب الخطة تخلّى ترامب عن 49 % من فندق ضخم لصالح سيتي بنك وغيرها والمقابل سيحصل على شروط أكثر ملائمة لباقي الديون البالغة 550 مليون وبقائه رئيس تنفيذي.

استقرت الأمور إلى حد ما حتى سنة 1994 (48 سنة) فقضى على جانب كبير من الديون الشخصية (900 مليون دولار)، وخفّض الديون التجارية ل 3.5 مليار دولار، حيث تخلّى عن ترامب شابل ولكنه احتفظ بترامب تاور نيويورك وثلاثة كازينوهات ومصرف.

أما في 1998 (52 سنة) لا يزال يدفع الفائدة على ديون 3 مليارات دولار.

ومع استمرار تأخُّر سداد الديون وصل لاتفاق جديد سنة **2004** (**58** سنة) لإعادة هيكلة الديون، وخفض الملكية الفردية من **56** % إلى **27** %.

ورغم ذلك أكمل مشروع ترامب شيكاغو رغم أن **30** % من الوحدات لم تُبع بعد.

حتى جاءت أزمة العقارات سنة **2008**!

في **2008** (**62** سنة) مع الازمة المالية لم يدفع ما عليه لدويتشة بنك.

2009 أفلست ترامب الترفيهية.

لكنه رغم كل شيء استمرَّ صامدًا أمام كل تلك الظروف

حتي بلغت ثروته **2007** نحو **3** مليار دولار.

باختصار هي قصة رجل بدأ بمبلغ صغير مقارنةً بما وصل له رغم الكثير من العقبات والصعوبات التي واجهها.

***

قال: كان كثير من الرجال يسقطون لكنني لم أرد أن أجلس في الزاوية المظلمة، وأنزف حتى الموت مثل الآخرين. إذا استطعتَ فقط اختراق الحدود التي وضعتها لنفسك، فلديك خياران في الحياة، أن تفكر بطريقة بسيطة أو كبيرة، فالأفضل أن تفكر بطريقة كبيرة، فهذا خيارك مهما تكن ظروفك، لا أحد يقدر أن يثنيك عن ذلك. تصرف بجراءة واندفاع ولا تتوقف على الإطلاق، وسوف تحصد نتائج ومكافآت سخية.

يدور محور إمبراطوريته حول ترامب تاور، حيث يعمل في البرج ويعيش بأعلى طابق به مع زوجته التي تصغره بنحو 24 عامًا في شقة فاخرة مطلية بماء الذهب، تطلُّ على سنترال بارك .. كانت أرضًا مهجورة، لكنه أدرك أهمية الأرض، ولكن تطلّب الأمر نحو ثلاث عقود مليئة بإخفاقات ونجاحات غير عادية ومعارك تخطيط قبل أن يتمكن عبر دعم صيني من تطوير المنطقة.

***

آل روتشــيلد..

عائلة يهودية ألمانية الأصل لقبها الدرع الأحمر الذي ميَّز محل العائلة في فرانكفورت.

تاجر العملات مائير روتشيلد عمل **1760** وهو يبلغ فقط **17** سنة، عمل في بنك تابع لأسرة أوبنهماير، ونجح جدًّا، فأصبح مساهمًا في البنك **1770** ليدير أعمال الوالد بعد وفاته.

تعرف إلى أحد جنرالات الأمير ويليام التاسع أغنى حكام أوربا وعلم بحبه للجواهر، فعرض عليه بيع جواهر ثمينة بسعر رخيص، وتقرَّب منه، وقدَّمه لاحقًا للأمير ويليام الذي أراد أيضًا شراء جواهر بسعر رخيص، وبدأ العمل بينهم، وأصبح مائير من المقربين من بلاط الملك.

وفي **1791** تحكم في أمريكا عبر عميلهم ألكسندر هاملتون وأنشأ أول مصرف.

وفي **1798** أرسل ابنه ناثان البالغ **21** سنة إلى لندن.

وفي **1811** نهاية الترخيص لروتشيلد في بنك أمريكا، فهدَّد إن لم يتم الترخيص له بجرِّ البلاد لحربٍ، وفعلًا بعد عام **1812** اندلعت الحرب الأمريكية البريطانية وتم إغراق أمريكا في الديون.

وفي **1821** قام بتنظيم العائلة وتوزيع أولاده الخمسة على خمسة بلاد للسيطرة على الاقتصاد، ومنح كلًّا منهم مبلغًا من المال، ووضع قواعد لتبادل المعلومات ونقل الخبرات بسرعة بين الفروع (ألمانيا والنمسا وإنجلترا وفرنسا وإيطاليا)، ووضع قواعد صارمة لضمان ترابُط العائلة واستمرارها، فرجالها يتزوجون بيهوديات ومن عائلات ذات ثراء ومكانة من غير اليهوديات.

أما سنة **1836** فقد حصل يعقوب روتشيلد على عقد إنشاء السكة الحديد في فرنسا.

عملهم الأساسي كان التجارة والسمسرة، ولكن بناء سكة حديد بريطانيا طوَّر نشاطهم، وبدأت فروع العائلة الأوربية إنشاء شركات لبناء سكة حديد في أوروبا، وبدؤوا استثمارات ثابتة كمصانع سفن وسلاح، واستعدوا للحرب المتوقعة، فأنشؤوا السلاح، وباعوا الأدوية وشركاتهم للمقاولات تعيد بناء ما دمرته الحروب.

ويقال إنهم موّلوا حروب نابليون بما قيمته 100 مليون جنيه، ومنحوا بريطانيا قرضًا من أجل حرب القرم بلغت 16 مليون جنيه، ودعموا دزرائيلي لشراء أسهم قناة السويس 1875. ومن أجل حماية استثماراتهم انخرطوا في السياسة بكل البلدان، وصاروا من أصحاب الألقاب الكبرى (باون – لورد) وكانت لهم شبكة علاقات قوية مع الملوك والرؤساء.

ومن أجل عدم لفت الانتباه أكثر لهم في 1860 دعموا حليفهم روكفلر لاحتكار البترول في أمريكا ممثلًا عنهم وبدلًا منهم.

في 1880 يقال إنهم دبروا لاضطهاد اليهود في شرق أوربا وروسيا من أجل دفعهم للهجرة إلى أمريكا للسيطرة على المجتمع الجديد.

1815 قام ناثان مؤسس فرع روتشيلد ببريطانيا بعد أن علم بهزيمة نابليون في ووترلو بتسريب خبر انتصار نابليون وهزيمة بريطانيا، فقام المستثمرون في البورصة ببيع الأسهم بشكل جنوني فانخفضت الأسعار، فاشتراها ناثان بسرعة، وبعد معرفة الخبر الحقيقي بانتصار بريطانيا ارتفعت الأسعار فباعها مُحققًا ربحًا وصل 400 %.

قال: لم يعد يعنيني من يجلس على عرش بريطانيا. فما إن سيطرنا على مصادر المال والثروة في الإمبراطورية فقد أخضعنا السلطة للمال الذي نملكه.

شكلّت مشكلة اليهود عائقًا لهم لعدم اندماج اليهود مع مجتمعاتهم سببت حرجًا للعائلة، فتقرر دفعهم بعيدًا من مناطق مصالح آل روتشيلد، فترتيب اضطهادات لليهود لدفعهم للهجرة بعيدًا وترتيب إقامة دولة إسرائيل لجمع اليهود فيها، وإبعادهم عن أوروبا.

يتغلغل حاليًا آل روتشيلد في المصارف والبنوك، وهم مسئولون عن الأزمات المالية، إضافة لملكيتهم لأغلب البنوك المركزية في العالم التي أودعت احتياطي الذهب الخاص بها في البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي الذي تسيطر علية عائلة روتشيلد، وأي دولة بنكها المركزي غير خاضع لروتشيلد يتم التعامل معها كدولة معادية.

يقال إن سبب ثورة ليبيا ضد القذافي هو تحريض آل روتشيلد للثورة بعد محاولة القذافي إنشاء عُملة أفريقية موحدة، وعدم بيع الموارد البترولية إلا بمقابل ذهبٍ، وليس عملات ورقية لا قيمة لها.

يقال إنهم يدعمون تجارة الألماس في أفريقيا ويدعمون التمردات مقابل الألماس.

يشترون الصحف والقنوات الإعلامية.

أدت أزمة الرهون العقارية الأمريكية **2008** إلى خسارة **300** مليار دولار.

يقال إنهم يخططون لأزمة اقتصادية عنيفة قادمة ستؤدي لانهيار كامل العملات الورقية، والبديل عملة إلكترونية موحدة سعر صرفها على أساس احتياطي الذهب (الموجود طبعًا لدى الاحتياطي الفيدرالي)، وسوف تسلم أمريكا تلك البلاد مليارات الدولارات بدل الذهب المودوع، ثم يتم انهيار الدولار وإفلاس تلك الدول.

هناك تبادل للخبراء بين فروع العائلة من مضاربة واحتكار وحروب وإعلام.

لديهم الكثير من الشركات التابعة لهم من الباطن عبر شركاء في الصورة فقط.

يملكون **80** % من اليورانيوم في العالم و**90** % من الزئبق.

العائلة بمقام دولة عظمى امتدت عبر القرون، ومن خلال قواعد وضعها ملوك التجارة والعملة والقدرة على توظيف الأحداث السياسية لإمبراطوريتهم، فسلالاتهم تحكم أكثر من عائلات مالكة كثيرة، ويقال إن ثرواتهم تبلغ **1000** مليار.

يخططون للسيطرة المالية التامة عبر الاتحاد النقدي الأوروبي ومركزه اقتصاد العالم عبر البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

يعيشون حياة غامضة، وقد حاول الكثيرون الوصول لرأس هرم العائلة دون فائدة.

يملكون أغلب بنوك العالم، والسي إن إن، وشركات الأدوية، وأغلب هوليود، وثُلث الماء العزب على كوكب الأرض، ويحددون سعر الذهب والنفط والدولار.

***

أولـوغ علي باشـا..

اسمه الأصلي أوتشالي وُلِدَ في إيطاليا وعمل بها وترعرع في أسرة كاثوليكية متدينة.

ثم في إحدى غارات القراصنة المغاربة والبربر تم أسره ومعاملته بقسوة.

وظل سنوات طويلة يعمل بالتجديف في سفينة الريس علي أحمد حتى نال ثقته فأصبح قائدًا للدفة.. وجد أن الطريقة الوحيدة ليأخذ حريته وينال المجد هي الدخول في الإسلام فلم يتردد.

وبدأ يشق طريقه بسرعة فائقة فأصبح في **1557** والي تلمسان.

وسرعان ما نال لقب باشا **1560** وأصبح والي طرابلس ثم باي الجزائر.

لكن الأمور لم تكن وردية على طول الخط.

فتعرَّض لنكسة مع هزيمة الأسطول العثماني في معركة لبنتو البحرية، وكان يتولي قيادة جناح في الأسطول العثماني لكنه حتى في الأزمة احتفظ بمهارته وقدراته، فاستطاع الصمود مع السفن الخاصة به، وعاد بجانب منها سليمًا.

فاستقبله السلطان استقبال الأبطال، وعيَّنه أدميرالًا أكبر للأسطول العثماني..

وهكذا استطاع القرصان العثماني – العبد سابقًا – أن يرتقي أعلى درجات المجد.

***

حسين سالم..

أول مرتب حصل عليه هو **18** جنيه.

وُلِدَ **1933** وتخرج في كلية التجارة **1956** وعمل في صندوق دعم المنتجات بمرتب **18** جنيهًا، وقدَّم تقارير أعجبت المديرين، وبعد عدة صفقات ناجحة انتقل للعمل في الحكومة **1967** وهو في عمر **34** سنة، وظل يعمل حتى **1972**، وكان في يوم **20** من الشهر يستلف لأن المرتب لم يكن يكفي خصوصًا بعد زواجه، وإن أصبح لديه ولد وبنت.

قرر السعي للتجارة **1973** بعمر **40** سنة في الإمارات باتفاق مع صديق له، وحصل على قرض من البنك بقيمة **100** ألف، ودخل شريكًا في شحنة مركب سكر من ليفربول بإنجلترا، وكانت تلك بدايته العملية وذهب للولايات المتحدة للعمل هناك **1978** وهو

يبلغ 45 سنة، وكانت اتفاقية كامب ديفيد ثم زيارة السادات لأمريكا، فعمل صفحة تهنئة كبيرة بالجرائد ترحيبًا بالسادات.. بعد اغتيال السادات تم تكليف حسين سالم بإحضار ابن السادات من أمريكا خوفًا من أن تطوله المؤامرة أيضًا، فأحضره، وقابَل مبارك في مصر وكانت البداية!

كانت صفقات تسليح الجيش المصري بسلاح أمريكي بعد اتفاقية السلام بين مصر وإسرائيل تواجه عقبة هي أن شركات نقل السلاح الأمريكية تحصل على نسبة 26 % عمولة، فتم التواصل من الجانب المصري مع حسين سالم ليعمل شركة ودخل فعلًا وحصل على حق نقل السلاح المصري بنسبة عمولة أقل من 8% ولاحقًا تم إقصاؤه من المهمة لصالح شركات أمريكية أخرى تكالبت ضده.

استقرَّ في إسبانيا 1983.. طلب منة المشير أبي غزالة العودة لمصر والعمل بها فرجع 1986 ولديه 53 سنة، وقام بإنشاء عمارات الضباط في ألماظة 39 عمارة، فأحضر مجموعة مهندسين وعمل شركة مقاولات، فسمع عنه الرئيس مبارك، وقابله وطلب منه الاستثمار في العين السخنة، فذهب لها، لكنها لم تُرق له فذهب لشرم الشيخ، وعرض عليه المحافظ آخر مكان بها وهو خليج نعمة بسعر 10 جنيه للمتر، وبالتقسيط، فنقل معدات شركة المقاولات وبدأ العمل في مواجهة المشكلات خاصة نقص المياه، فأنشأ شركة محطة تحلية المياه.

وبدأت زيارات مبارك للمتابعة.

تساو تساو..

استغل الفوضى من حوله في ممالك الصين، ولم يضعف أمام الظروف، بل استغلها لصالحه فمهاراته حققت له المجد ولفتت أنظار الملك له، وإلا استمر مجرد قائد كما هو حال عشرات القادة الآخرين.

ولد 155 كان حاكمًا فعليًّا، لشمال الصين وإمبراطورية وي وعين نفسه مفوض إمبراطوري للهان، وكان حاكمًا عبقريًّا وإستراتيجي وشاعر وله من الأبناء 25.

كان شخصية رسمية في البلاط الإمبراطوري للهان ووقعت البلاد في الفوضى بعد محاولة أحد الجنرالات إسقاط حكم الهان.. كان تساو طرفًا في المؤامرات وحقّق عدة انتصارات جعلته يحصل على لقب بطل الفوضى، وبرز حاكمًا عسكريًّا لشمال الصين، ولُقِّبَ بالسكرتير

الإمبراطوري، وبسط سيطرته شمالًا حتى كوريا وجنوبا لنهر تشانج، لكنه انهزم من ليو باي مؤسس دولة تشو وسون كو مؤسس دولة وو وذلك سنة **208** (**53** سنة)

وفي سنة **213** (**58** سنة) حصل على لقب دوق الوي وحصل على **10** مدن كإقطاعية له ومع الخلافات الأهلية قام بتوسيع نفوذه.. كان يعاني صداعًا مستمرًّا وتُوفيَ **220** عن عمر ناهز **65** سنة من ورم دماغي.

كان مقاتلًا صلبًا وشخصية قوية تقف أمام الصعوبات مهما تكن.

من أقواله: أفضل أن أخون العالم كله عن أن أتركه يخونني.

***

فلاد تيبس –

التنين دراكولا

بطل قومي روماني تصدّى لغزو الأتراك، وكان أبوه عضو في تنظيم التنين "دراكول" الذي أقسمَ على محاربة المد العثماني، واتفقّ الأب أن يتركه العثمانيون يحكم والاشيا، وأرسل ولديه فلاد ورادو إلى قصر السلطان ليتعلما، ولاحقًا اعتنق رادو الإسلام..

ولد فلاد سنة **1431** وجلس على عرش ولاشيا ثلاث مرات أطولها من سنة **1456** حتى سنة **1462** ونال لقب المخذوق لقتله ضحاياه بالخازوق، وحصل على شهرة واسعة.

قامت مؤامرة على والدة فلاد الثاني وتم قتله **1446** فأسرعت الدولة العثمانية بإرسال فلاد ونصّبته على عرش والاشيا خوفًا من

ضم الإقليم للمجر، ولكن المجر أسرعت وفتحت والاشيا وهرب فلاد لملدافيا مع عمه حتى وفاة عمه 1451، وقد بلغ فلاد العشرين عامًا فقرر المغامرة، وذهب للمجر وطلب دعمه للوقوف معًا ضد غزوات الترك، فعينه القائد هونياد مستشارًا عسكريًّا له، ومع غزوات الترك عاد فلاد واستردَّ عرشه للمرة الثانية 1456 ووجد البلاد في حالة سيئة جدًّا وانعدمت التجارة، وانخفضت الزراعة وهو يحتاج اقتصادًا قويًّا ضد أعدائه من البويار وعائلة دانشي والعثمانيين، فقرَّر وضع سياسة متشددة من أجل إعادة الانضباط والأمن والنظام ووضع عدة أهداف للتخلص من خطر النبلاء..

قرَّر إعداد مائدة ضخمة في حفلة مأدبة ثم أعدمهم جميعًا بالخازوق، وكل من يسرق يعدم بالخازوق، ويقال إنه جمع خمسين ألف من الفقراء في مأدبة وقتلهم لينهي عذابهم!

نهض بالفلاحين والتجارة وشيَّد قرًى جديدة، وتخلَّص من البويار ونصَّب مكانهم أشخاصًا مجهولي النسب، ليضمن ولاءهم له، ونصَّب فرسانًا في مناصب أقل، وأعاد هيكلة الجيش، وشكَّل حرسًا خاصًّا له من المرتزقة وميليشيات الفلاحين في الاحتياطي مستعدًّا للمعركة القادمة، وهو ما حصل حين أرسل السلطان العثماني له طالبًا الجزية، ورفض الرسل خَلْعَ العِمامة، وهم يتكلمون أمام فلاد، فقام فلاد بدق المسامير على عمامتهم، ليثبتها على رأسهم ساخرًا منهم.. قام بشن

غارات على ترانسلفانيا لعلاقتهم مع البويار وقتل 30 ألفًا، وتناول الغذاء وسط الجثث المعلقة على الخوازيق سنة 1460 وقد بلغ 29 عامًا.

أرسل السلطان حملة من 10 آلاف جندي، ولكن فلاد سحقهم وعلّق جثثهم على الخوازيق، وقام بمغامرة جريئة حيث تنكر أنه فارس سباهي تركي، وطلب من الحراس فتح باب قلعة له، ودخل القلعة وفتحها وقام بتقسيم قواته لفرق صغيرة، فاستطاع تغطية 800 كم في بلغاريا الحالية ورومانيا، وقام بقتل 25 ألف تركي وبلغاري حليف لهم.

أرسل السلطان العثماني وقد استشعر خطر فلاد، أرسل حملة ضخمة بقيادة الصدر الأعظم شخصيًّا مع 18 ألف جندي، فأسرع لهم فلاد وانتصر عليهم وقتل 10 آلاف جندي تركي، وهرب الصدر الأعظم مع فلول جيشه، وانتشرت أخبار انتصار فلاد بالعالم المسيحي.

فقرر السلطان العثماني قيادة حملة ضخمة بقيادتة شخصيًّا قوامها 150 ألف جندي ضد ذلك المتمرد البالغ من العمر 31 عامًا وطلب فلاد الدعم من الحكام من حوله، ولكن دون طائل، فقام فلاد بحرق الطرق والقرى وسمَّم الآبار، وحشد كل ما يقدر عليه وبلغوا 30 ألف مقاتل فقط، فشنَّ هجمات خاطفة واستخدم الأرض المحروقة،

وحوّل مجاري الأنهار، وأنشأ برك ومستنقعات حولها وهجَّر أهالي القرى إلى الجبال، وأرسل مرضى بالجُذام والسُّل للمعسكر العثماني مما نشر الوباء في المعسكر كله بالأوبئة.

فشلت البحرية العثمانية في هجومها كما فشل الجيش العثماني في هجومه على بوخارست.

شن فلاد هجومًا ليليًّا مفاجئًا مع 7 آلاف رجل حيث دخل المعسكر العثماني، وحدد مكان خيمة السلطان العثماني، فارتبك المعسكر العثماني، وفر السلطان العثماني من الخيمة، وانتهت المعركة بهزيمة العثمانيين وقتل 15 ألف عثماني، وقتل 5 آلاف والاشي من جيش فلاد.

لكن نظرًا لضخامة الجيش العثماني استمروا في الزحف حتى دخلوا عاصمة فلاد، ووجدوا جثث 25 ألف تركي على الخوازيق، فلم يتحمل السلطان المنظر وأعطى أوامر الانسحاب التام لجيشه.

حاول عمه استرداد بعض المقاطعات لكنه صمد أمامه.

بعد انسحاب العثمانيين ترك العثمانيين قوات ضخمة مع رادو أخي فلاد الذي حاصرَ البلاد وضيق الخناق على فلاد، وأخيرًا نجح رادو وسقطت البلاد في يده، وفرَّ فلاد من خلال ممرٍّ سريٍّ عبر الجبال، وانتحرت زوجة فلاد برمي نفسها من القصر خوفًا من الوقوع بيد الأتراك، وفرَّ فلاد إلى ملك المجر الذي سجنه سنوات

طويلة، ويقال إن فلاد كان يسلي نفسه في السجن بتعذيب الطيور والفئران والحيوانات.

سجن من **1462** حتى **1474** حتى بلغ من العمر **43** سنة وأخيرًا كسب ود الملك المجري، وتزوج بأميرة مجرية وتحوَّل للكاثوليكية وفي **1475** توفي رادو، وزحف فلاد بجيش متنوع **1476** واستردَّ عرشه للمرة الثالثة.

لكنة سرعان ما انهزم أمام الترك، وتم قتله وقُطع رأسه وأُرسلَ للسلطان العثماني.

***

الحجاج بن يوسف الثقفي

هي قصة الكثير منا حين نرضى بالقليل، فلا ننال ما نستحق، ولا ننال إلا سخرية الجميع.

الكثير من المحتوى القادم مقتبس من مسلسل الحجاج:

قصة معلم الصبيان للقرآن الكريم، قال يومًا وهو في مكة: ما عاد لي مكان هنا حتى فتية مكة يتطاولون علينا . أخرجُ وأجدُ نفسي فهذه الديار ما عادت تتسع لي، ضاقت بي .. ففي نفسي غضب فأبتعدُ إلى أن يأتيكم خبري!

حتى الزبير بن العوام المطالب بالخلافة في مكة لم يهتم به فخرج الحجاج من الطائف بسبب ظلم مَن حوله، فَكِرَه المكان، ولم يعد يطيق ... حينها قال أبوه: لا أدري إلى أين تقودُه نوازع نفسُه!

خرج الحجاج ليلًا وظل يتذكر ضربه بالسوط، وحين قالوا له: لا طاقة لمعلم الصبيان بكل هذا.

هرب حصانه منه ليلًا فمشى في الصحراء وحيدًا حزينًا فقابل رحالة ساعده، فقال له قول الواثق من تدبير الغد: صدقني سيكون لي شأن فيما بعد، وسوف أُجازيك على صنيعك هذا.

ذهب دمشق وقابل قائد الشرطة وبغرور قال له: أتحفظ القرآن أيها القائد؟ فرد عليه غاضبًا: احفظ حياتك ولا تهلكها.

فرد الحجاج: نفسي هالكة من يومها، وأحملها ثقلًا فوق ثقل. فأجبني فما جئت هنا وتكبدت المشقة إلا للقائك.

فأعجب به قائد الشرطة لكنه حذره: ستكون جنديًا نكرة، ولن يعرفك الخليفة، فرد الحجاج: أقبل هذا إلى أن يعرف فعلي بي! وسيأتي يوم تشكر فيه الله أنه ألهمك الصواب بقبولي!

قال القائد: ليس لك دراية، فردَّ الحجاج بثقة: لي عزم والدراية تُكتسب.

وهناك في الطائف دار الحديث عن الحجاج، فقال أبوه: سيرجع خائنًا أو يهلك، لكنه لن يرجع ضعيفًا كما ذهب.

أجاد الحجاج عمله في الجرد، فطلب الخليفة عبد الملك بن مروان مقابلته وسأله: بمَ تصف نفسك؟

فرد الحجاج: حقود حسود لدود لجوج! فقام الخليفة من مجلسه مُستغربًا من جراءته، فقال له: إن تلك صفات من المفترض أن تكون في القلب مكتومة ولا تظهر.. نجح الحجاج بإقناع الخليفة به من خلال بعض المقترحات المتميزة، منها تعريب الدواوين، وصك عملة عربية، فنال تقدير الخليفة؛ مما دفع قائد الشرطة ليقول للحجاج خارجًا: ويحك! قد بلغت من نفس أمير المؤمنين مبلغ سعينا سنين، وما بلغنا ما بلغته أنت بلقاء واحد!

ظهرت حقيقة معدن الحجاج من خِلال التجربة، وظهر أنه لا يعرف القعود ولا الدعة والراحة، فقال عنه أنه ممن يُطلبون عند الشدة.. بعد قتل مصعب قال الحاكم: فرغت دار مصعب، فرد الحجاج: مُلئت بأكبر منه يا مولاي.

منحه الخليفة ولاية صغيرة، فقال الحجاج: تبًّا لولاية تحجبها أكمة، فقد وجدها أقل مقامًا منه، فنال إعجاب الخليفة الذي كان يبحث عمن هم بمثل الحجاج، وقال الخليفة: لو قبلتَ بها لعلمت أنك قليل الطموح، وسقطتَ من نظري.

قلّده الخليفة حملة للقضاء على الزبير في الحجاز، وقابَل معارفه القدماء، فقال لهم: أتذكرون ما قيل عني؟! كتمتُها في نفسي، وقلت ستعرفونني في يوم من الأيام، وها قد جاء اليوم، فقال أحدهم له: ما توقعت أن تعود لهذا المكان وقد بلغت ما بلغت.

تجلت براعة الحجاج حين عاتب أحد قادته حين اعترض على أحد قراراته أمام الجند، فطلب منه الحجاج عدم الجهر بالاعتراض أمام الجند فلا أطيق من يخالف لي أمرًا.

رفض قعود الجند حتى لا تضعف همتهم.

وها قد عاد ...معلم الصبيان الذي خرج من الحجاز يومًا يعود بجيش لم يروا له مثيلًا.

قال: ها قد عدتُ للطائف .. أيذكرون معلم الصبيان الضعيف؟ خرجت من بينكم ضئيلًا قليلًا فعدتُ إليكم ماردًا جبارًا، فما لكم تنكرون عليَّ ما صرتُ إليه، فأنا لا أرجع عن غاية إلا ببلوغها فللأحداث مقادير، وأعرف أن أصير بها كما أريد.

رفض طلب أبوه أن يرجع عن حملته قائلًا: أما أن أبقى على حالٍ كنت فيها أو أرجع بعد كل ما أصبت.

سأله: أبوه أتقتلني؟ رد الحجاج: غايتي ابن الزبير، وأنت تحول بينها وأنا أقتل مَن يحول بيني وبين غايتي.

أرسل سرية صغيرة للاستكشاف، فتعرضت للهزيمة، فرد الحجاج محفزًا جنده: هزة هزائم صغيرة لا تُحسب عند النصر الكبير، تذكروا أن الناس لا يشفقون على المهزومين ويُهلِّلون للمُنتصرين.

طلب بناء منجنيقين فقالوا له: ألا يكفيك واحدًا فرد عليهم: ألم يكن مع عقبة واحدًا فخلفه وراءه وانسحب!

فكان رد الحجاج دومًا جاهزًا:

حين أرسل كتيبة حققت نصرًا فجاءته بشرة النصر فغضب على القائد: أكنت ذاهبًا للهزيمة ففوجئتَ بالنصر؟!

حين قطع الطريق عن مكة فغضب أحد المهمين، فكان رد الحجاج جاهزًا بسرعة بديهة ما قطعت الطريق عنك بل قطعته عن مكة وأهلها.

أرسل للزبير للاستسلام معطيًا الأمان، فقال قادته له، لن يستسلم، فقال: نعم، ولكن مَن معه سوف يفعلون، وقال: لي موعد معكِ يا مكة، ولن يحول حائل دونه.

أراد قتل الزبير في مخبئه الأمن ليرسل رسالة للجند أن المخابئ لن تحول دون قتلهم، فكان لرسالته تلك بالغ التأثير بمعنويات جند الزبير.

سقطت مكة بيده، ووقع بيد الحجاج مَن أهانوه يومًا، وقالوا له: عفوك يا أمير فرد غاضبًا: أما كنت معلم صبيان ضعيفًا!

قال لة الخليفة: كيف ترى أمرك بالحجاز؟ رد: مولاي، إني قد حزت الحجاز بشمالي، وبقيت يميني فارغةً وهي أشد وأقوى...

كانت الناس غاضبة من حكم الحجاج للحجاز، فعزله الخليفة، فلم يشأ إلا أن يحول هزيمته تلك لنصر قائلًا لهم: أرجو أن يولي الله عليكم شخصًا تذكرون خيري حين ترون شره، فقد سمع الأمير لكم، فقرر توليتي أناس خيرًا منكم.

وبشكل درامي حين اجتمع الخليفة مع رجاله ليسألهم: من يريد أن يتولى العراق؟ فما رفع يده أحد إلا الحجاج، فقال الخليفة: أنزل يدك يا حجاج، ما أراك لها، ويسأل ثانية: مَن للعراق، فلا يرفع أحد يده إلا الحجاج حتى نال أمر توليته العراق.

***

عبد الرحمن الداخل..

(صقر قريش)

دخل الأندلس وحدة منفردًا بنفسه مؤيدًا برأيه مستصحبًا بعزمه يعبر القفر، ويركب البحر حتى دخل بلدًا أعجميًّا، فمصَّر الأمصار وجند الأجناد، وأقام ملكًا بحسن تدبيره، وشدة عزمه، وقامت عليه ثورات ضخمة بلغت **25** ثورة في سنوات حكمه البالغة **33** سنة بصبر شديد وأناة، فالعباسيون صُعقوا منه، وقالوا مالنا في هذا الفتى من مطمع، الحمد لله الذي جعل بيننا وبين هذا الشيطان البحر، فقد كان رحمة الله راجح العقل، كثير الحسم، واسع العلم، نافذ العزم، متصل الحركة، لا يخلد لراحة.. أتى لتلك البلاد وحيدًا مضطربًا مطلوبًا، تجري وراءه الدنيا كلها، وثورات بالداخل، ووسط هذه

الأهوال كلها يؤسس بنيانًا قويًا، فكانت حياته كلها حروبًا ومناوشات من فراره عبر الصحراء والقفار والبحار، وثورات يحار العقل فيها من كثرتها، فكيف سحقها، ولكن الأوقات الصعبة تصنع الأبطال والنصر لا يعتمد فقط على الأحلام وحدها.

بعض اقتباسات من مُسلسلي صقر قريش وأبي جعفر المنصور:

نقاش مع مولاه بدر: رجل لا يرى إلا يومه، ورجل يرى حالة يوم سيئ لا يدوم.. نعرف من الغد بقدر ما نعد له.. الطريق طويل لأن الغاية بعيدة..

رجل خسر كل شيء من ملك أسرته وعرش الأمويين، وقتل أسرته حتى أخوه الذي هرب عبر النهر معه عاد واثقًا بوعود العباسيين فقتلوه أمام عين عبد الرحمن.

***

جاليبــاردي..

قام بحملة ثورية ومعه ألف مقاتل فقط، وحرَّر إيطاليا من البوربون 1860.

في البداية عمل ضابطًا في أسطول بحري تجاري إيطالي.

ثم في البحرية السردينية.

وفي 1833 ولديه 26 عامًا، انضم لإيطاليا الفتاة، وفي العام التالي شارك بمحاولة انقلاب فاشلة، وهرب بعد الحكم بإعدامه، وظل في أميركا 12 سنة.

أما سنة 1843 فشارك في الدفاع عن أورجواي، وشكّل فريقًا من المتطوعين الإيطاليين ذوي القمصان الحمراء، وتحولت فرقته إلى أسطورة، وفي 1848 وهو بالغ من العمر 41 عامًا، وضع سيفه في

خدمة الملك بعد اندلاع الثورة، ولكنه انهزم وفرَّ إلى سويسرا، وعاد لاحقًا لروما مُشكّلًا فرقةً للدفاع عن جمهورية روما، وانتصر واستمرَّ حتى سقطت روما، واستطاع إنقاذ جيشه من الحصار والإبادة وفرَّ لسان مارينو، وهرب لأمريكا وتاجر في الشموع **1854** بعد أن بلغ **47** عامًا، لكنه عاد مشاركًا بحملة عمانوئيل ملك إيطاليا لاحقًا في حملة **1859** ولديه **52** عامًا، ونزل صقلية ومعه ألف رجل فقط وفي **1860** كان قد حرَّر إيطاليا.

***

بنجامين لاينوس

بطل مسلسل لوست الشهير.. منذ ظهر على الساحة لأول مرة أحسسنا من نظراته أنه يعلم الكثير ويخفي الأكثر، وكل كلمة يقولها وكل نظرة من نظراته نشعر أنها لغرض معين، وتجده يتلاعب بالجميع، ويمسك بجميع خيوط الأحداث بين يديه، وأنه يسيطر على زمام الأمور مهما حدث من تطور وتأزُّم في الأحداث، فهو دائمًا يملك خطة ومخرجًا للنجاة، وشخصيته غامضة للغاية، وغاية في التعقيد ومحورية، تدور الأحداث حولها وتتشابك.. نظراته تُشعرك بفضول رهيب لمعرفة فحواها، وتشعر أن نظراته تخترقنا لتنظر لما هو أبعد بكثير من شخص أسطوري له كاريزما غريبة، عبقرية ممزوجة بخطورة.

قال بكل ثقة وتحدٍّ:

لديَّ دائمًا خطة.

لو كُتبت عنه مجلدات ما أوفته حقَّه، ويكفي أن تضعه في كفة وغريميه جون وجاك في كفة أخرى لتترجح كفته عنهما بمراحل، فلديه كاريزما رهيبة، ومقولات واقتباسات في غاية الذكاء والعمق، مُتميز بهدوئه ومكره وعبقريته، وما يميزه أن لديه دائمًا خطة احترازية، فلديه دومًا ورقة رابحة، دومًا يعرف كيف يستغل الطرف الآخر لمصلحته، صغيرًا كان أم كبيرًا، فهو شخصية خلبت لُب الملايين لأقصى حدٍّ، وسهرتنا الليالي في التفكير بما هو قادم فهو قائد قادر، وزعيم ماكر، خبيث جدًّا، سيتم تدريس شخصيته كمدرسة تتعلم منها الأجيال القادمة.. يتلاعب بكل كلمة يقولها، فهي تحمل أكثر من معنى.. ما يميزه أنه بارد ضعيف جسمانيًّا، لكنه قوي الشخصية والتأثير، استطاع بحيله وذكائه الخارق أن ينفذ أهدافه الماكرة، ولو على حساب الآخرين، فبدون قوة أو سلطة يعرف كيف يسير الغير بعقله الحكيم، شخصية مُراوغة يتلاعب بالجميع بشكل رائع، حتى في لحظات ضعفه يقنعك بفكرته ويجعلك تفعلها وتظن أنها فكرتك أنت.

***

أبو مسلم الخُراساني

بعض اقتباسات من مسلسلي صقر قريش، وأبي جعفر المنصور!

يقول أبو مسلم: أصحاب الحلم الصغير فقط من يظنون أنهم ليسوا أهلًا لشيء عظيم، كان أول الإنسان آخره.. لن أسأل أحدًا حظًّا بل أكسبه كسبًا.. لم يعد له إلا همته وعزيمته ومطلبه، لا يملك إلا عزيمته في اختبار القدرة والإرادة حين تظهر معادن الرجال، ما حكَّ جلدك مثل ظفرك..فتولَّ أنت جميع أمرك..من اختار العجز، والقعود فهذا قدره،ومن طلب النشاط والهمة وطلب الغاية البعيدة.. من طلب أمرًا تجهَّز له بعُدته، وإلاَّ فليقنع من الدنيا بعمل السراجين.. بنفسك غضب دفين، وغاية بعيدة بعد السماء.. لكني سأطولها يومًا.. لا أندم

على أمر فعلته قط..لو فعلت أنت لقتلتك ولو نازعتني شمالي لقطعتُها، وما وصلتها بيميني.

قال واحد ممن سخروا منة يومًا: يا للسخرية ذاك الذي كدت أضربه يومًا صار كبيرنا! فيا للأيام!

من أربع سنوات غادرت بغلة أبي موسي السراج، وتركت مروة ورائي لأراها تكبر، وتتسع بعقلي، لم أطلقها ورائي إلا لأراها أمامي، وهأنا أعود إليكِ يا خراسان غير ذاك الذي خرج منك، فهل تكفرين عن تقصيرك في حقي؟ ما احتقرني مخلوق إلا زادني عزيمة لأكون ما أريده وأريد ما أكون!

أبو مسلم أحبَّ فتاة من علية القوم، فقال له صديق: لا تنظر لفوق وارضَ بما قسمه الله لك، فردَّ: ما هو ما قسمة الله لي أتعرفه؟ فتى السراج لن يظل هكذا ما دامت له همة عالية، وطلب غاية بعيدة، وإن كنتَ اليوم ضعيفًا فهي لتداول الأيام . نعم كن قويًّا ثم اطلب بنات السادة! ظل الليل طويلًا وحده حزينًا وأقسم أنه سيغير واقعه المظلم.

أبو مسلم أسس دعوة قوَّضت دولة، وأنشأ أخرى، يقال إنه من نسل الأكاسرة وتسبَّب بمقتل 600 ألف عربي انتقامًا لأصوله الفارسية.. أعجبت به الدعوة العباسية، فضمنته لها هو شخص ماضي العزيمة، يتخلص من أقرب الناس له لو وقفوا في طريقه، وضع أسسًا راسخة استمرت خمسة قرون..

قالوا عنه:

ذو شأن عجيب، ونبأ غريب، رجل يذهب بحمار بأركاف من الشام حتى يدخل خراسان، ثم يملك خراسان بعد 9 أعوام، ويعود بكتائب أمثال الجبال ويقلب دولة ويقيم غيرها.

***

أدولف هتلر

رفض أن يكون مجرد زائر بسيط تستقبله الدنيا وتودعه دون أن يكون له دور، وتلاحظ الدنيا وجوده ومن دون أن يختم دساتيرها بإمضائه ومن دون أن تردد اسمه الأجيال التالية.. هذا الرجل الذي لم يلفت أنظار الناس بشكله قدر له أن يقوم بحركة لم تعتدها ألمانيا من فجر تاريخها، وبعد رحيله بأكثر من ستين عامًا، ما زال السياسيون ينكبون على عمل دراسة وتحليل، لذلك الرجل الذي كان صعب المراس عنيدًا.. لفظته مدينته وذهب لفيينا التي رفضت طلبه مرارًا وتكرارًا للانضمام لأكاديمية الفنون الجميلة.. ذهب لألمانيا متطوعًا في الجيش الألماني في الحرب العالمية الأولى.. بعد الهزيمة غرق في حزن عميق خلفت داخله آثارًا عميقة.. وجد وظيفة نقل بضائع فرضي بالأمر الواقع، وكان يدرس على ضوء شمعة، وينام في سرير مشترك،

ولم يقترب من رفاقه، ولم يختلط بهم إلا نادرًا وحين اندمج مع النقابات والعمال والعمل الحزبي، حاول إقناعهم أن توزيع الثروات والأرباح ذا تأثير سيئ على الإبداع والعبقرية وأن الديمقراطية فاشلة وتقف في طريق العبقرية والزعامة، وقرر أن أول الأعمال هي صقل النفوس لتحس بالمجد السالف لإشعال الحماسة، وكان يرى أن الاشتراكية الشيوعية تمجد الضعفاء لأنها تخشاهم أكثر من خشية الأقوياء، فهم يقيدون قيم الفرد بالمجتمع ويعتمدون على الأرقام وكثرة العدد، وكان ضد النظام البرلماني لأنه يرى أنه لو قرار يضر البلد فمن المسئول لأن إقالة الحكومة لا تعد دليلًا على مسئوليتها ولا يكون بحل البرلمان، فلا يجوز إلقاء التبعية على عاتق أكثرية برلمانية متنوعة، فالمسئولية يجب حصرها في شخص فرد بعينه.. وأن الشخص الذكي المبتكر لمشروع قوي يكون عليه إفهام هذا المشروع الضخم لكثير من الناس المتنوعين الأفكار والأيدلوجيات وهنا تصبح مهمة السياسي إقناع الأغبياء! كان هتلر يرى أن نظام الأكثرية هو دوما مصدر الحمقى والبلاهة والجبن، فمئة معتوه لا يساوون رجلًا حكيمًا واحدًا، فالفرد النابغ له الأحقية أكثر من غير المتميزين، والجماعة التي لا تعتمد سوى على عددها الكبير ورأى أن إنقاذ ألمانيا في تلك الفترة من سابع المستحيلات لأن الشيوعيين والاشتراكيين سيطروا سيطرة تامة، ولكن هتلر كان طموحًا مقدامًا لا يعترف بالمصائب، ولا تردعه عن هدفه أحجار العثرة، وانضم لاجتماع الاشتراكيين الوطنيين،

ووجد ورقة بها برنامج الحزب، ولما سأل أسئلة هامة وجد إجابات مبهمة، وانضمَّ لهم هتلر ونظم حملة مهاجمة الصحف فترد تلك الصحف عليهم، وبذلك يكونون قد حصلوا على دعاية مجانية، وقرر هتلر أنه من الضروري استخدام فن الخطابة لتوسيع نطاق الحركة، وكسب أنصار جدد لها.

وتم استئجار قاعة وكان الحضور 111 شخصًا، وكانت خطوة أولى في سبيل تحقيق حلمه، ومرة بعد أخرى بدأ العدد يتزايد فكانت الخطابة هي القوة الوحيدة القادرة على إيقاد الثورات العاطفية في حين أن الأغلبية يلقون الخطب بشكل رتيب ممل دون استعمال النبرات الصوتية المختلفة، وشكّل حرس للمؤتمرات لأن الحكومة كانت ضعيفة، ومن هنا ترسَّخ داخله أهمية أن يحمي الإنسان نفسه فأنشأ قوات العاصفة مُشكلًا ملابس خاصة، لهم لإدراكه أهمية تلك التأثيرات النفسية.

لم يشاهد التاريخ ثورة ضعيفة في نشأتها عظيمة في نتائجها كالنازية، فمن سبعة أشخاص شكلوا حركة الأساس، ومن اجتماع في حانة لم يدرك صاحبها أن هؤلاء سيغيرون التاريخ يومًا.. فاستطاع هتلر في هذا الجو المرعب من حوله من جمع الأنصار الأوفياء، ولكن المهمة كانت شاقة عسيرة، ووضع هتلر بكثير من العزم والمثابرة حول زمرتة الصغيرة لحزب ميثاق الحزب في 25 نقطة، ولكن سرعان ما قام بثورة في ميونخ رغم فشلها، إلا أنها حولت اسم هتلر للعنان، وفي

المظاهرة الخاصة به في الثورة هتفت فتاة يحيا هتلر، وهتفت أخرى يا له من عبقري جريء! فهزّت هذة العبارة هتلر هزًّا عميقًا.

وفي محاكمة هتلر استغل الظرف السيئ، وقال خطبة رددها حوله ملايين الألمان:

"احكموا على أعمارنا، واسحقوا حياتنا، ولكن محكمة التاريخ سوف تمزق ورقة اتهامنا إربًا وتدخلنا حظيرة الأبطال من الباب العريق، وتمنحنا تذكرة شرف في قوافل الشهداء."

وفي السجن سجل أفكاره، في كتاب كفاحي الذي كتبه له بخط يده هيس نائب هتلر، وحتى حراس السجن رددوا مبادئ هتلر.

الحسن بن الصباح

كان يُلقي الرهبة في القلوب جالسًا في صدر المكان مُنهمكًا في الكتابة بريش طاووس، فكان رهيبًا في رداء الأسود، له حاجبان فارسيان متصلبان يُضفيان على عينيه القويتين مسحة شبه شيطانية، فبدا مُخيفًا بحقٍّ حيث عيناه القويتان جاءتا من حيث جاءت عينا راسبوتين، فهو من طراز يبقي أفكاره لنفسه حتى تأتي اللحظة المناسبة، وحين اقترب من السلطان الذي أراد القيام بعملية جردٍ قد تستغرق سنتين، قال هو إنه يفعلها في أربعين يومًا فقط، مما أثار غضب صديقه نظام الملك الذي رتَّب الإطاحة به وجعله يفشل في مهمته ففر إلى مصر بعد مشاقَّ جمة ناقمًا من المؤامرة، مصممًا على الثأر من الجميع.

وحين حاول بث دعوته في كرمان بذل مجهودًا ضخمًا، وأدرك حاجة الناس لتبني قضية ما، وبدأت رسالته تتشكل. ويعتبر الصباح

من كبار دُهاة العالم، وبمكر طلب الحصول على جزء صغير من إحدى القلاع في فارس ووافق الحاكم لأنه سيحصر الصباح في مكان صغير، لكن الصباح بمهارته البارعة دبَّر السيطرة الكاملة على القلعة، ومنها بدأت تعليماته تتسرب بسرعة رهيبة، وبدأت حركة من أخطر الحركات، وبدأ الأتباع والمؤمنون بفكره في الازدياد، ودعوته تتشعب كالسرطان في كل مكان، وترسل خلاياها الخبيثة بكل صوب، وكان يجلس في قلعته الحصينة التي لم يغادرها حتى وفاته، يتكلم بصوت وقور، وسيطر على أتباعه من خلال خبرته بالكيمياء والفلك، فكان يعطيهم الحشيش من أجل السيطرة على عقولهم وتحفيزهم، ومن خلال الفلك كان يقوم بشعوذات يثبت بها الإيمان بقلوب أتباعه، كان من طراز خشن عنيف لا يملك إلا شهوة السلطة والنفوذ، يقسو على نفسه كثيرًا، لا يهتم بما يأكل أو يشرب، وكان ولاء جنده له بشكل لم يحصل عليه أي قائد في التاريخ، ورتَّب لهم برنامجًا تدريبًا قاسيًا وعنيفًا لم يَخُضْها حتى جنود القوات الخاصة في عصرنا الحالي.. لو رفع نظره إليك لاكتشف أغوارك فورًا فقد كان ذكاؤه مخيفًا أما عن طرق تجنيد أتباعه فتدرس اليوم بالمخابرات العالمية فكان ينصح أتباعه أن يكلموا الجميع بما يفهمون، كل شخص بأسلوب معين، فالمؤمن تحاوره بالدين والعالم بالعِلم.

وقد كان وسيمًا، جريئًا، عزيز النفس، لا يُبالي بالصعاب، يؤثر في السامع ويجبره على الاستماع والاقتناع بأفكاره، فلم تجد من هو أفصح منه ولا أقوى هِمَّة وأعمق تفكيرًا منه، ولديه القدرة على كشف ما في النفوس وطباع البشر.. فمن كان يتوقع أن رجلًا واحدًا منبوذًا سيقود دولة ممتدة الأطراف من خلال خطته البارعة بضرب الرؤوس.. امتلأت غرفته بالكتب والأوراق، وتراهُ ينظر لك بعينين ذكيتين تخترقانك، وصوته قوي وكلماته واثقة.

في رواية الموت التي تحكي قصة صعوده سألت إحدى الجواري عنه: أهو قوي الجسد؟ لا، طويل. لا، بل قصير. لكن بما يتمتع حتى الكل يخافه.. هل لأن معه جيوشًا.. لا بل وحتى وهو في مصر وحيد غريب، لا سند له، شاعت حوله تلك الرهبة، فلم يجرؤ أعداؤه على قتله فقط أخرجوه من البلد.

الحياة سلسلة معجزات، ليس بمقدور المرء إحصاء الأخطار المميتة التي لم ينج منها إلا بفضل الله وحده.

طريقة استيلائه على القلعة: طلب الحصول على ما مقداره جلد ماعز فوافق الحاكم، ومنحه مقدارًا صغيرًا فقام الصباح الماكر بقص جلد الماعز على شكل شرائط حدودها القلعة، وهكذا حقق ما رغب به من الاستيلاء على القلعة بشكل لافت للنظر، وتدريجيًا كل حساباته بانت صحتها، وعلم أنه سيتعرض للهجوم قريبًا، فكان عليه

تدريب قواته بشكل جدي، وقال لأتباعه لا تقولوا لا نجتهد في ضم هذا الذي لا يملك شيئًا، ربما هذا هو بالذات من سيرجح كفة الميزان يومًا لصالحنا.

***

نابليـون بونابـرت

في بداية صباه حاول أبوه التوسط له من أجل إلحاقه بمدرسة فرنسية متميزة، وأثناء دراسته كان غير مميز يجد الآخرين أعلى منه منزلة، والكثير منهم أهانوه لأصله الوضيع مقارنةً بأصولهم النبيلة، حتى إن مدرس الألمانية قال: إن نابليون حيوان لا يفهم، أما نابليون فكان ينكب طوال اليوم على التعلم والمطالعة، وبعد الثورة تم اضطهاد نابليون باعتباره من النظام القديم، لكن تمت تبرئته، وحاول السعي للترقي والنجاح، ولكن لم يتلقَّ من كل مسعى إلا خيبة الأمل وحاول الزواج بفتاة، فقال لها أبوها: أتقترنين بضابط صغير لا اسم ولا مستقبل له، وبعد سنوات عندما توج نابليون إمبراطورًا لفرنسا دعاه نابليون لحفل التتويج ليرى ذلك الذي لا اسم له!

كان رجلًا ذكيًا، نشيطًا، قوي الإرادة، حتى إنه لما تولّى الحملة الإيطالية سيطر فورًا على جميع القادة من حوله، ففي تنظيم أي حملة كان يعتمد على الخطط والمعلومات التي تساعده على وضع الخطط وقبل تنظيم أي حملة يقوم ببحث تفصيلي ودقيق، أما الأوامر النهائية فكان يصدرها نابليون بنفسه، وتتضمن كل شيء مثل مسافة التحرك وطريقته لكل فيلق ومن عادته أن يملي عدة سكرتارية في نفس الوقت في عدة مواضع، وكان لا ينام لعدة أيام متواصلة.

حملة إيطاليا: كان العدو متفوقًا بشدة على نابليون، لكنه كان يناور لحشد قوات متفوقة عند النقطة الضعيفة للعدو، وكان يضع نُصب عينيه التطورات التي تقع في المكان المجاور، وكان يستغل انتصاراته بطريقة تامة حيث يحولها لنصر سياسي.

حملة النمسا: قدر نابليون موقفه، فوجد أنه لم يقم بتوجيه الضربة الأولى، فمن المحتمل أن يحشد العدو أكثر من 140 إلف جندي في أولم بالشتاء، وحسب نابليون المسافة لتحرك من بولوني لأولم فوجد أنها أقل مما لدى الروس، فقرّر التحرك وأن يضرب مبكرًا وبسرعة مُسدِّدًا الضربات للأعداء قبل تجمعهم، وذلك بضرب النمسا عند أولم وبعد ذلك يزحف للدانوب لضرب الروس.

وجد نابليون نفسه وأنه لن يلحق بكوتزوف قبل أن يدعمه الجيش الثاني للروس، وفي الواقع بدا نابليون أنه وقع في الفخ، ولكنه

نَصَبَ فخًا مضادًا في مورافيا حيث تصلح أرضها للدفاع، فوقف هناك لإراحة جيشه، وأخذ يحاول إيجاد طريقة لاستفزاز العدو ودفعه لمهاجمته، وعَلِمَ أن جيش العدو الروس والنمساويين بلغ 85 ألفًا وسيلحق بهم 60 ألفًا مع احتمال وصول 80 ألف نمساوي إضافة أن بروسيا بدأت حشد قواتها، وأمامه فقط ليلعب بهم.

فوضع خطته لإغراء الروس لمهاجمته أن يظهر أمامهم بجبهة ضعيفة حيث لا يسمح لكوتوزوف سوى أن يرى 50 ألفًا من جيش نابليون مع العلم أنه لديه 20 ألفًا آخرين في الخلف، وبذلك سوف يعتقد العدو أنه يملك تفوقًا بنسبة 2:1 رغم أن الحقيقة أن الأعداد كانت تقريبًا متساوية، ووضع بذهنه المدخل التكتيكي العام للمعركة التي كان يُخطط لخوضها.

كان من الصعب على الحلفاء مقاومة إغراء محاولة قطع طريق نابليون إلى فيينا، وذلك من خلال مهاجمة جناحهم الأيمن، وتعمد نابليون أن يعرض طريق مواصلاته لفيينا لقطع الطريق، وكان واثقًا أنه لو بلع العدو الطعم فسوف يتمكن من هزيمتهم، وكان القيصر الروسي ألكسندر مغرورًا مقتنعًا أن نابليون سقط بالفخ.

كانت عدد القوات الفرنسية 61 ألفًا ولديها 139 مدفعًا.

وعدد قوات الحلفاء 90 ألفًا ولديها 278 مدفعًا.

ولكن نابليون احتل موقعًا جيدًا ومعرفته لخطة العدو التي فرضها عليهم.

وانتهت المعركة من خلال تقدم الحلفاء لطي جناحه الأيمن فعوضوا جانبهم له، وانتهت المعركة بانتصار نابليون.

خسر نابليون 7 آلاف، وخسر الحلفاء 27 ألفًا و 180 مدفعًا.

قال عنه القائد البريطاني ويلنجتون إن وجود نابليون وسط قواته يزيد عددهم 40 ألفًا.

على الرغم من أن نابليون دائمًا يواجه قوات متفوقة عليه عدديًّا لكنه نادرًا ما كان يخضون معركة دون تفوق محلي له في نقطة الصراع.

قال: أمِّن لنفسك جميع الفرص الممكنة للنجاح عند القيام بمعركة ما، وإذا اتخذت كل الإجراءات المنطقية لتأمين النصر، فما القدر الذي يُترك للفرصة والمصادفة؟!

***

فلاديمير بوتيـن

يفعل كل شيءٍ، ويظهر في كل مكان، ويهتم بكل التفاصيل من قيادة المقاتلات الحديثة، ويتابع جهود الإطفاء والقنص بالبندقية، وركوب الخيل، ومطاردة الحيتان، ورعاية الحيوانات، وفحص الدببة القطبية المريضة مع فريق من العلماء والأطباء ويزور حديقة حيوان موسكو، ويطعم الحيوانات بنفسه، ويدلل كلبًا جاءه هدية، ويطوف بكل أنحاء البلاد، بل يصل للنقاط الحدودية، ويتفقدها بنفسه، ويزور مراكز الأبحاث ومراكز الغطس والمصانع الروسية، ويرصد التطورات ويتفقد سير العمل في المنشآت النفطية عبر البلاد، ويذهب إلى المكتبات، ويقود سيارات السباق والمتوسيكلات.

ولم يَحُلْ جدوله المزدحم ولقاءاته بالرؤساء دون لعبه للجودو باستمرار وممارسة رياضة الهوكي والتزلج على الجليد.

كان أمام يلتسين وضع صعب، فالبلاد في حالة فوضى وتهريب المليارات وحرب أهلية، فالحل هو وجود بديل.

وبعد استعراض عشرة أسماء تم اختيار بوتين آخر شخص كان يتصور أحد وصوله للسلطة.

بل إن طبقات روسية معينة اعتبرت وصول بوتين للسلطة أمرًا يدعو للسخرية، فهو شخص لم يسمع الشعب عنه من قبل..

خدم بوتين في المخابرات الروسية، وتقاعد برتبة عقيد، أي إن خدمته لم تكن لامعة! ولكن الأقدار خدمته أن يكون مساعدًا مُقرَّبًا من محافظ بتروسبورج، فرُقِّيَ للمنصب وأظهر مواهبه الإدارية الفائقة، إضافةً أنه بارد تعلم من المخابرات كيفية إخفاء نفسه، فكان مستعدًّا لأي شيءٍ في الحياة، وبإمكانه مواجهة كل التحديات.

في احتفال تسليمه السلطة 1999 بدا بوتين متوترًا شاحبًا الوجه، فهو شابٌّ عادي من أسرة عاملة، سياسي حديث العهد، يتسلّم بلدًا ضخمًا ليحكمه، فبدا في الحفل عصبيًّا، غير منسجم مع الطقوس الملكية، لكنة لاحقًا تعوَّد على فخامة الكرملين ..كان ضابطًا سابقًا لم يحلم يومًا أن يصبح زعيمًا لروسيا.

لم يكن أحد في موسكو يتوقع أن يصل هذا الشاب المتوسط القامة النحيف العاطل عن العمل للكرملين، لكن ضابط المخابرات المتقاعد هذا تسلم السلطة، فوجد نفسه في تحدٍّ شديد لكنه قاده بقوة حتى

النصر، وساعدته الظروف، فنشاطه الدائم مقارنةً بيلتسين العليل وسيماه الموحية بالتصميم وملامحه الصارمة الرياضية نالت إعجاب الفتيات.

قبل عام كانت أي إشارة أن بوتين يمكن أن يكون الرئيس القادم كان يمكن أن تثير السخرية والاستهجان!

لكن ما السبب الذي جعل يلتسين يختار هذا الشاب الذي خدم سابقًا في ألمانيا الشرقية، فالأقدار جعلته مساعدًا مقربًا من محافظ بترسبورج، وأظهر إخلاصًا وولاءً حقيقيًّا له، وأظهر أنه شخص يعتمد عليه حقًّا، فاستقال بعد خسارة صديقه المحافظ 1996 وجاء لموسكو، فعيَّنه يلتسين الذي أعجب بولاء بوتين لرئيسه السابق مقارنة بالخونة حول يلتسين، فعين بوتين مديرًا للأمن الفيدرالي ولاحقًا عينه رئيسًا للوزراء 1999 قبل أن يسلم له الحكم مطلع عام 2000 وكان السياسيون المخضرمون يشعرون بالسعادة من وصول هذا الشاب للحكم، فلا خوف من هذا الشاب، ولكنهم كانوا مخطئين.

***

محمد نصير

من عامل تليفونات لمليارديرا

وُلِدَ 1937، بدأ حياته مهندس صيانة، ثم عمل في المبيعات

وفي سنة 1964 (27 سنة) بدأ عمله الحر في إنجلترا ببيع برامج الكمبيوتر، ثم مواد البناء، وعاد لمصر 1967 وتعرَّض لأزمة مالية، فباع موبيليا منزله، وعمل في محل بباب اللوق في تصليح التليفونات.

وفي سنة 1969 (32 سنة) كُلِّفَ بإنشاء وحدة الأهرام للكمبيوتر، وسافر للعمل في اليونان في البترول 1972 وعاد لمصر 1974 (37 سنة) مُنشئًا شركة كمبيوتر نتيجة خبرته السابقة بهذا المجال، وحصل على توكيلات تجارية، ودخل صفقة شراء شركة بيبسي في مصر، وحصل على حق تطوير خط إنتاج.

وجاءت صفقة العمر حين اشترى شركة أدوية بمبلغ 18 مليون جنيه، وبعد أن طورها واستثمر بها باعها مقابل 350 مليون جنيه.

اشترى بيبسي 1994 (57 سنة) بمبلغ 157 مليون جنيه مع شرط استثمار 180 مليون جنيه بها خلال خمس سنوات، وبعد سنة باع حصته مقابل 400 مليون جنيه.

بعد أن وطّد علاقاته مع المسئولين بالدولة، وصداقته مع الجنزوري وأبو غزالة وفاروق حسني حصل على توكيل الشركة الثانية للمحمول – كليك – لاحقًا فودافون بعد أن حصل على قرض من بنك القاهرة 100 مليون جنيه وأنشأ شركة لعمل أبراج المحمول.

لاحقًا باع حصته في شركة المحمول كليك مقابل 1.5 مليار جنيه.

حصل على توكيل سيارات كيا ورينو وفتح عشرات مراكز الخدمة.

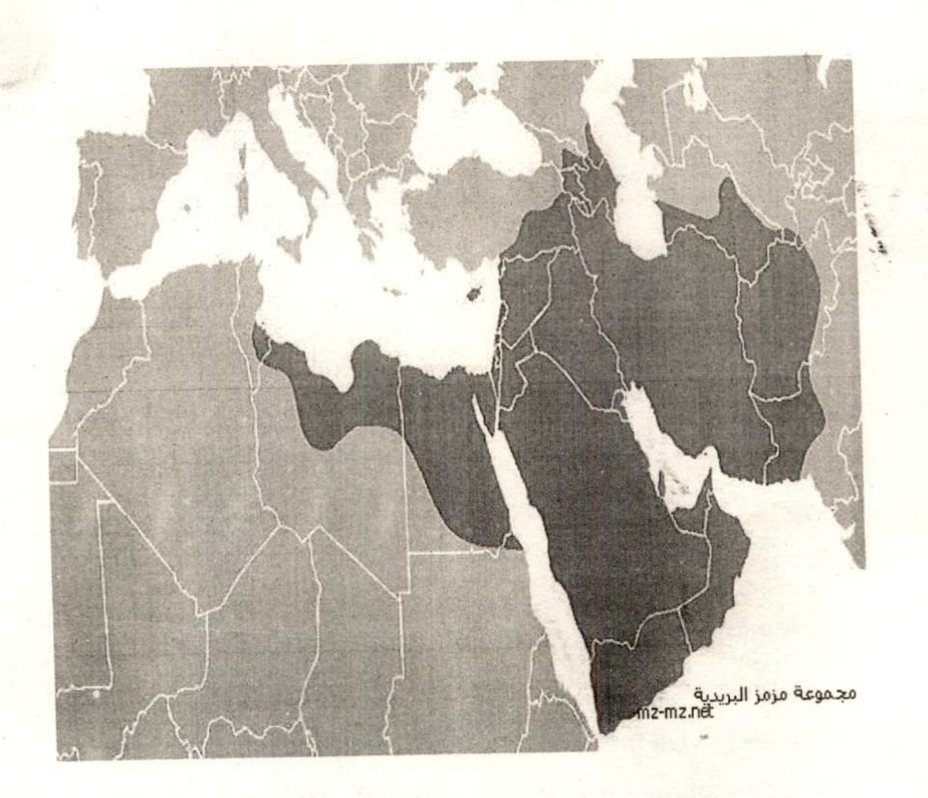
***

أكبر إمبراطوريات التاريخ:

10- الخلافة الراشدة (632-661 ميلادية):

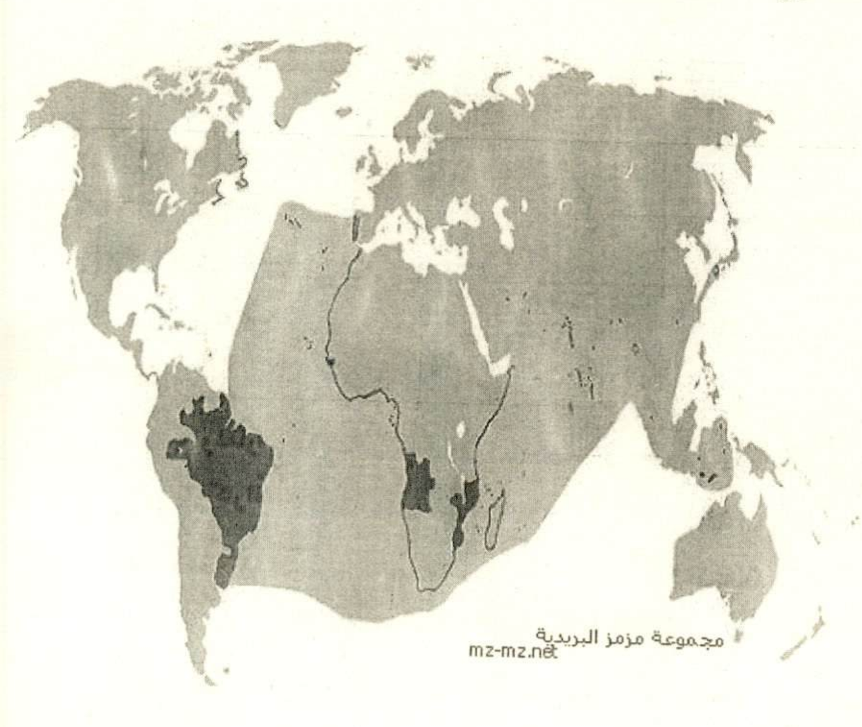
التي تتألف من الخلفاء الأربعة الأوائل في تاريخ الإسلام وهم أبو بكر الصديق وعمر بن الخطاب وعثمان بن عفان وعلي بن أبي طالب فضلًا عن الحسن بن علي الذي حكمَ بضعة شهور، تأسست الإمبراطورية بعد وفاة النبي محمد صلى الله عليه وسلم عام **632** ميلادية، وامتدت من شبه الجزيرة العربية وبلاد الشام والقوقاز وشمال أفريقيا من الغرب إلى المرتفعات الإيرانية وآسيا الوسطى في الشرق، وكانت الخلافة الراشدة أكبر إمبراطورية في التاريخ في ذلك الوقت وتبلغ مساحتها **3.5** مليون ميل مربع بعدد أقطار يصل إلى

30 بلدًا وتعداد سكاني أكثر من 40 مليون نسمة، وعاصمتها المدينة المنورة ثم انتقلت إلى الكوفة.



9- الإمبراطورية البرتغالية (1415- 1999 ميلادية):

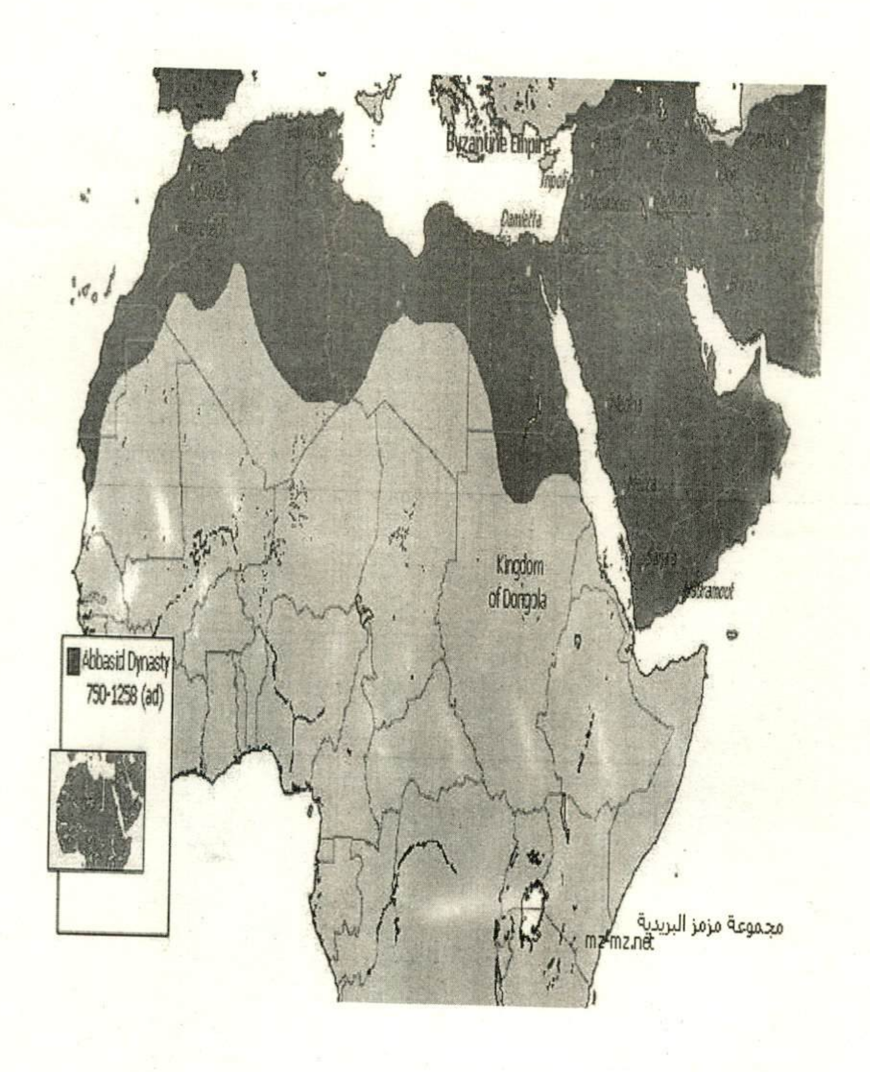
تُعتبر من الإمبراطوريات الاستعمارية الأوربية الحديثة الأطول عمرًا، وامتدت ستة قرون ابتداءً من الاستيلاء على سبتة عام 1415 حتى تسليم ماكاو عام 1999، وتبلغ مساحتها 4.0 ملايين ميل مربع وعاصمتها لشبونة.



8- الخلافة العباسية (750-1258 ميلادية):

وكانت ثالث خلافة إسلامية بعد انتهاء الخلافة الأموية، تأسست الخلافة من نسل عباس بن عبد المطلب عم النبي محمد صلى الله عليه وسلم في حران عام 750 ميلادية، لتتحول عاصمة الخلافة من الكوفة إلى بغداد بعد بنائها عام 766 ميلادية، ثم تُنقل العاصمة إلى سامراء عام 836 ميلادية، لتعود بغداد عاصمة للخلافة مُجددًا في عام 892 ميلادية، ازدهرت طيلة قرون من الزمان، ووصفت بالعصر الذهبي، وفي غضون 150عامًا سيطرت على بلاد فارس، وبلغت مساحة الإمبراطورية 4.3 ملايين ميل مربع بعدد سكان يبلغ 50 مليون نسمة، انتهت الخلافة، باحتلال بغداد على يد القائد المغولي هولاكو خان عام 1258 ميلادية ليُعدم الخليفة المستعصم بالله.

ورجاله وحاشيته وأهل بطانته، ويعيث التتار في بغداد نهبًا ودمارًا وقتلًا، وقد كان سقوط بغداد وانتهاء الإمبراطورية العباسية كارثةً حقيقةً على المسلمين وبلدانهم كافةً، ورغم ذلك انتقلَ ما تبقَّى على قيد الحياة من بني العباس إلى القاهرة حيث أقاموا خلافتهم مجددًا عام 1261 ميلادية، لكن لم يكن الخليفة إلا رمزًا دينيًّا لوحدة المسلمين.


Byzantine Empire
Tripoli
Damietta
Kingdom
of Dongola
Abbasid Dynasty
750-1258 (ad)

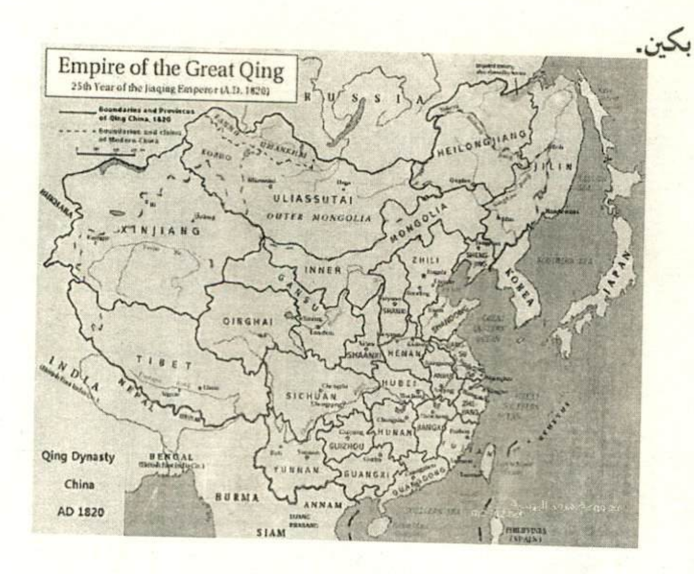
7- الخلافة الأموية (661-750 ميلادية):

وكانت ثاني خلافة إسلامية بعد انتهاء الخلافة الراشدة، تأسَّست الخلافة من بني أمية على يد الخليفة معاوية بن أبي سفيان المولود في مكة المكرمة، امتدت الخلافة من وسط آسيا والصين حتى وسط أوربا وحدود فرنسا، بلغت مساحة الإمبراطورية أكثر من **5.0** ملايين ميل مربع بعدد سكاني يبلغ **62** مليون نسمة، وعاصمتها دمشق ثم انتقلت إلى قُرطبة.



6- سلالة تشينغ (1644-1912):

آخر أسرة حاكمة في الصين، وكانت من أصل منشوري، وأسسها آل آيسين غورو، خلال فترة حكمها تعرضت الصين للعديد من الاضطرابات والثورات الشعبية والغزوات الأجنبية والاحتكاك بالغرب إلى أن وقّعت الإمبراطورة الأرملة لونغيو بالنيابة عن الإمبراطور بوئي صك تنازله عن العرش في **12** شباط فبراير عام **1912**، وبعدها أُلغيت الملكية نهائيًّا في الصين، بلغت مساحة الإمبراطورية **5.7** مليون ميل مربع وعدد سكاني يتراوح ما بين **140** مليون – **301** مليون نسمة، وعاصمتها شنيانغ ثم لتنقل إلى بكين.



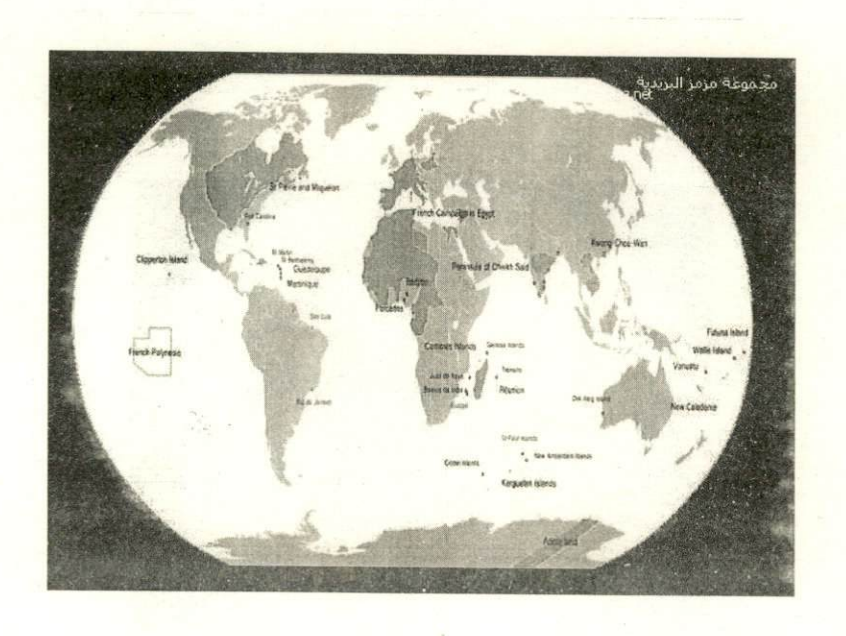
5- الإمبراطورية الإسبانية (**1469-1975** ميلادية):

كانت رابع أكبر إمبراطورية في التاريخ وواحدة من أول الإمبراطوريات العالمية، في القرن الخامس عشر والسادس عشر فتحتْ إسبانيا طرقًا تجارية عبر المحيط، وذلك عبر المحيط الأطلنطي بين إسبانيا وأمريكا وعبر المحيط الباسفيكي بين آسيا والمكسيك عبر الفلبين، أسقط الإسبان الحضارة الأزتيكية وحضارة الإنكا، وادعوا الأحقية في امتلاك امتدادات الأراضي في شمال أمريكا وجنوبها، ولوقت من الزمن، كوَّنت الإمبراطورية الإسبانية قوة عالمية لكي تهيمن على المحيطات مع بحريتها الخبيرة ومتحكمة في الأراضي الأوربية بمنشآتها، بلغت مساحة الإمبراطورية **7.7** مليون ميل مربع وعاصمتها مدريد.



4- الإمبراطورية الفرنسية (**1534-1980** ميلادية):

وتُمثل مجموعة من المناطق التي خضعت للحكم الفرنسي خارج أوربا منذ تأسيس المستعمرات في أمريكا الشمالية وبحر الكاريبي والهند حتى استقلال فانواتو في الثالث من تموز يوليو عام **1980**، ولقد ازدهرت الإمبراطورية اقتصاديًا وتُعتبر ثاني أكبر اقتصاد في العالم بعد الإمبراطورية البريطانية المُنافسة لها، بلغت مساحتها **9.0** ملايين ميل مربع خلال الفترة **1920- 1930** وعاصمتها باريس.



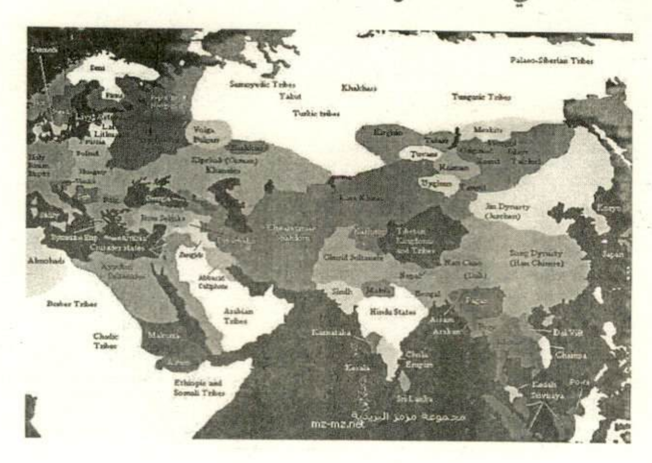
3- الإمبراطورية الروسية (**1721-1917** ميلادية):

كانت الإمبراطورية خلفًا لروسيا القيصرية، وسلفًا للاتحاد السوفييتي، تعتبر ثاني أكبر إمبراطورية متجاورة في العالم على الإطلاق، ولم تجاورها إلا الإمبراطورية المغولية، وفي بداية القرن التاسع عشر عام **1866**، كانت الإمبراطورية تمتد من أوروبا الشرقية عبر آسيا وصولًا إلى أمريكا الشمالية، وبلغت مساحتها **9.2** مليون ميل مربع وعاصمتها سانت بطرسبرغ، ثم انتقلت إلى موسكو عام **1728** ميلادية، لتعود سانت بطرسبرغ عاصمةً لها في عام **1730** ميلادية، وعدد سكاني وصلَ إلى **125** مليون نسمة عام **1897**.



2- الإمبراطورية المغولية (1206-1368 ميلادية):

ثاني أضخم إمبراطورية في التاريخ من حيث المساحة بعد الإمبراطورية البريطانية، وأعظم رعب مر على تاريخ أوراسيا، وهي نتاج توحيد قبائل المغول والترك في ما يسمى حاليًا منغوليا، فبدأت بجنكيز خان الذي أعلن حاكمًا لها عام **1206** فكانت فاتحة للغزوات التي وصلت أقصى مدى لها عام **1405** من حوض الدانوب حتى بحر اليابان، ومن فيليكي نوفغورود بالقرب من الحدود الروسية الفنلندية حتى كمبوديا حيث حكمت شعوبًا تعدادها التقريبي **100** مليون نسمة، بلغت مساحة الإمبراطورية 12.7مليون ميل مربع وعاصمتها أفارجا ثم قراقورم ثم انتقلت إلى خان بالق الاسم القديم لبكين، وصل تعدادها السكاني **110** مليون نسمة.



1- الإمبراطورية البريطانية (1497- 1997):

أكبر إمبراطورية في تاريخ العالم حتى الآن، فلم تكن مجرد قوة عظمى بل هي من أوائل القوى في العالم وفترة طويلة، وقد كانت نتاج عصر الاستكشاف الأوروبي الذي بدأ مع الاكتشافات البحرية العالمية للدول الأيبيرية في أواخر القرن الخامس عشر، مما أدى إلى تدشين عصر الإمبراطوريات العالمية الأوروبية حتى وصلت مساحة الإمبراطورية البريطانية إلى **13.0** مليون ميل مربع، وعاصمتها لندن، وفي عام **1913** بسطت الإمبراطورية البريطانية سلطتها على تعداد سكاني يقارب **458** مليون شخص، أي حوالي ربع سكان الكرة الأرضية، بعد نهاية الحرب العالمية الثانية عام **1945** بدأت الدول تستردُّ استقلالها من الاستعمار البريطاني، وانتهت بتسليم هونغ كونغ إلى جمهورية الصين الشعبية عام **1997**، لكن ما يزال هنالك **14** إقليمًا تحت السيادة البريطانية حتى الآن.



تيمـورلنـك

هو فاتح مغولي مسلم، أصوله تعود إلى بلاد ما وراء النهر. ويـُعد أحد أعظم الفاتحين فى التاريخ وأشدهم قسوة.

ولد "تيمورلنك" (أي الحديد)، في مدينة "كش Kesh" في بلاد ما وراء النهر، لأمير إحدى هذه القبائل. اشتُهر ببطشه وتعطشه إلى القتل.

أورد المؤرخ المعاصر له بن عربشاه أنه في ليلة مولده رُئيَ كأن شيئًا شبيهًا بالخوذة طائرًا في عنان السماء، ثم سقط في الأرض فسقط على الأرض وتطايرَ منه مثل الجمر والشرر، وتراكم حتى ملأ البدو والحضر، وقيل لما سقط على الأرض كان مملوءًا بالدم الغزير، فسألوا عن أحواله الزواجر والقافة المتنبئين وتفحصوا عن تأويل ذلك من الكهنة وأهل العيافة {المتنبئين} فقال بعضهم: يكون شرطيًا، وقال

البعض: لصًا، وقال آخر: يكون قصابًا سفاكًا وصول تيمور لنك للحكم.

في بداية حياته نظم عصابات من صغار اللصوص لسرقة الغنم والماشية من المراعي المجاورة. وفقد في إحدى هذه المغامرات إصبعيه الوسطى والسبابة من يده اليمنى، وفي مغامرة أخرى أُصيب بسهم في ساقه، ومن ثم عرج بقية أيام حياته، فلقّبه أعداؤه "تيمورلنج" (لنك Timur-i-Lang أي "تيمورلنك" الأعرج، وتلقّى قليلًا من التعليم، وقرأ الشعر، وعرف الفرق بين المبادئ والانحلال. ولما بلغ سن السادسة عشرة ولاه أبوه زعامة القبيلة. وآوى أباه إلى أحد الأديار.

عندما تُوفي آخر إيلخانات تركستان 1357م قام صاحب مدينة "قشعر" بغزو بلاد ما وراء النهر وجعل ابنه "إياس" خواجة قائدًا للحملة، وأرسل معه تيمور وزيرًا: ثم حدث خلاف بينهما ففر تيمور فجمع حوله عددًا من المحاربين الشبان، وضم عصبته إلى عصبة أخيه الأمير "حسين" الذي كان في مثل ظروفه. وتجولوا من مكمن إلى مكمن، حتى تحجرت أجسامهم ونفوسهم بسبب الأخطار والتشرد والفقر، إلى أن جاءهم بعض الحظ حين استُخدموا لقمع فتنة في (سيستان Sistan، وما إن اشتدَّ عود الأخوين حتى أعلنا الحرب على "خوجة إلياس".

ونجحا الاثنان معًا في جمع جيش لمحاربة "إياس" وتمكنا من السيطرة على بلاده كلها، ثم ما لبثت أن دبَّ الخلاف بينهما. فقتل زوجته ((أخت السلطان)) وانتصر على السلطان بالحيلة والدهاء في معركة "ضاغلفا"، فقد كان طاغلفا موقعًا ضيقًا يسير فيه الراكب ساعة ومحاطًا بجبال وعرة، وظنت قوات حسين أنهم حاصروا تيمورلنك فيه، ولكنه تركهم وسلك طريقًا آخر فسار في طريق أكثر وعورة لم يظن أحد أنه سيسلكه، فظنوا أنه انسحب، لذلك شرعوا في تحميل أثقالهم على أن تيمور قد انهزم، وما كان من تيمور إلا أن ترك خيوله ترعى في مروج قريبة من معسكر السلطان حسين، وتظاهروا أنهم جنود السلطان، وناموا في معسكر السلطان، وعندما تكامل أعداد عسكر تيمور قام وامتطى خيولهم، وأخذ يُعمِل السيف في رقابهم فانهزم السلطان بمن معه، وهرب إلى بلخ والتي حاصره فيها تيمور حتى استسلمت لهوما كان من تيمور إلا أن قتله.

وفي عام **1369**م جلس على عرش (خراسان) وقاعدتها (سمرقند)، وقد اجتاح على رأس جحافله كامل المنطقة الممتدة من (منغوليا) إلى البحر الأبيض المتوسط، واستطاع أن يتوسع بجيوشه الرهيبة، وأن يُهيمن على القسم الأكبر من العالم الإسلامي.

فقد انتشرت قواته الضخمة في آسيا من (دلهي) إلى دمشق، ومن بحر (آرال) إلى الخليج العربي، واحتل (فارس) و(أرمينيا) وأعالي

(الفرات) و(دجلة) والمناطق الواقعة بين بحر (قزوين) إلى البحر الأسود وفي (روسيا) سيطر على المناطق الممتدة بين أنهار (الفولجا) و(الدون) و(الدنيبر) وأعلن أنه سيسيطر على الأرض المسكونة ويجعلها ملكًا له، وكان يردد: "أنه يجب ألا يوجد سوى سيد واحد على الأرض، ما دام لا يوجد إلا إله واحد في السماء" وقد اتصف "تيمورلنك" بالشجاعة والعبقرية الحربية والمهارة السياسية، وكان قبل أن يقرر أمر يقوم بجمع المعلومات ويرسل الجواسيس ثم يصدر أوامره بعد صبر وتأنٍّ بعيدًا عن العجلة، وكان من الهيبة بحيث إن جنوده كانوا يطيعون أوامره أيًا كانت.

في عام **1380** قام "تيمورلنك" باحتلال (أفغانستان) ثم انقضَّ على (فارس) و(كردستان) .

ولعله بلغ ذروة بطشه فى (أصفهان) في سنة **1387**، حيث استسلمت (أصفهان) فى **1387** وارتضت بقاء حامية من التتار بها، فلما غادر "تيمورلنك" المدينة قام السكان بثورة على الحامية ضده وضد جنوده وذبحوا رجالها حيث نجح الثوار في الفتك بـــ **3000** مقاتل من رجاله. وما أسرع ما جاء رد تيمورلنك العنيف حيث عاد "تيمورلنك" بجيشه، وانقضَّ على المدينة، وأمر كل فرد في جيشه أن يأتيه برأس واحد من الفرس. وقيل إنه قد بلغ مجموع من بطش بهم من الثوار سبعين ألفًا (**70000**) من رؤوس الأصفهانيين علقت على

أسوار المدينة أو أقيمت منها أبراج تزين الشوارع. فلما سكن روع "تيمورلنك" وهدأت نفسه خفض الضرائب التي كانت المدينة تدفعها لحاكمها، ودفعت سائر مدن (فارس) الفدية دون ضجة.

في الأناضول تولّى السلطان "بايزيد الأول" المُلّقب بالصاعقة الحكم بعد أبيه (مراد الأول) 1389 وكانوا يلقبونه (بالصاعقة) وذلك لسرعة تحركاته في ميادين القتال وانتصاراته الخاطفة. كان في غاية الشجاعة غير أنه امتاز عن سابقيه بسرعة الحركة وقوة الانقضاض، وكان مجرد ذكر اسم (يلدرم) أي (الصاعقة) يوقع الرعب في قلوب الأوروبيين عمومًا وأهل (القسطنطينية) خصوصًا.

في عهد السلطان "بايزيد الأول" جرت محاولة لفتح (القسطنطينية)، حيث تمكّنت قواته من محاصرها بقوة سنة 1393م، وأخذ السلطان يفاوض الإمبراطور البيزنطي لتسليم المدينة سلمًا إلى المسلمين، ولكنه أخذ يرُاوِغ ويُماطِل ويحاول طلب المساعدات الأوربية لصد الهجوم الإسلامي عن (القسطنطينية).

وعندما كان "تيمورلنك" ي جنوبي (فارس) جاءته الأنباء بأن "طقطميش" خان القبيلة الذهبية وأنه انتهز فرصة غيابه ليغزو بلاد ما وراء النهر، بل حتى ليُعمِل السلب والنهب في المدينة الجميلة (بخارى)، فسار "تيمورلنك" ألف ميل إلى الشمال، ورد "طقطميش" إلى (الفولجا). وسار جنوبًا وغربًا وأغار على (العراق) و(جورجيا)

و(أرمينية)، وهو يذبح في طريقه كل السادة، واستولى في **1393** على بغداد بناء طلب سكانها الذين لم يعودوا يحتملون ظـُـلم سلطانهم "أحمد بن أويس". ولما رأى تدهور العاصمة أمر معاونيه بإعادة بنائها، وفي نفس الوقت أضاف إلى حريمه نخبة من الزوجات، وأضاف إلى حاشيته واحدًا من أشهر الموسيقيين، ولجأ السلطان "أحمد" إلى "بايزيد الأول" سلطان العثمانيين في بروسة. وطلب "تيمورلنك" تسليم السلطان "أحمد"، فرد "بايزيد" بأن هذا أمر يخدش تقاليد الضيافة عند الأتراك.

وكان من الممكن أن يتقدم "تيمورلنك" إلى بروسه، لولا أن "طقطميش" عاود غزو بلاد ما وراء النهر، فاكتسح التتري جنوبي (روسيا)، وبينما كان "طقطميش" مختبئًا في البرية، اجتاح مدينتي القبيلة الذهبية: (سراي) و(استراخان). ولما لم يجد "تيمورلنك" أية مقاومة، تقدَّم بجيشه غربًا من (الفولجا) إلى (الدون)، وربما كان من خطته أن يضم (روسيا) كلها إلى مملكته. وأقام الروس في البلاد الصلوات في حرارة وحمية، وحملت "عذراء فلاديمير" إلى موسكو، بين صفوف الضارعين الراكعين. وساعد فقر السهوب على إنقاذها. ولما وجد "تيمورلنك" أنه لا غناء في هذه السهول الجرداء ولا شيء فيها يمكن سلبه، ارتدَّ إلى (الدون) وقاد جنوده المنهوكين الجياع إلى (سمرقند) (**1395-1396**).

وتُجمِع كل الروايات على أنه كان في (الهند) ثروات تشتري مئة (روسيا)، وأعلن "تيمورلنك" أن حكام المسلمين في شمال (الهند) شديدو التسامح مع الهندوس الوثنيين الذين يجب عليهم اعتناق الإسلام أو تحويلهم إليه. وسار "تيمور"، وهو في الثالثة والستين من العمر على رأس جيش قوامه **92.000** رجل (**1398**). وعلى مقربة من (دلهي) التقى بجيش سلطانها "محمود"، فهزمه، وذبح مئة ألف أو ثمانية ألفًا من سكانها حسب روايات أخرى، ونهب العاصمة، وجلب معه إلى (سمرقند) كل ما استطاعت جنوده ودوابه أن تحمل من ثروات (الهند) الأسطورية.

وفي **1399**، ولم تكن قد محيت من ذاكرته قصة "أحمد" و"بايزيد الأول"، تقدم مرة ثانية، وعبر (فارس) إلى (أذربيجان)، وخلع ابنه المبذر المضيع الذي كان حاكمًا عليها، وشنق الشعراء والوزراء الذين كانوا قد أغروا الشاب بالانغماس في اللهو، واجتاح (جورجيا). ولما دخل آسيا الصغرى حاصر (سيواس)، واغتاظ لطول مقاومتها، فدفن أربعة آلاف جندي مسيحي أحياء– أو أن مثل هذه القصص من دعاية الحرب؟ ورغبة منه في حماية جناح جيشه عند مهاجمة العثمانيين، أرسل رسولًا إلى مصر مقترحًا ميثاق عدم اعتداء، ولكن سلطان المماليك أودع الرسول السجن، واستأجر سفاحًا لقتل تيمور. وباء المشروع بالإخفاق.

وفي فبراير 1401 اكتسح جيوش المماليك المدافعين عن دمشق في الشام وتم الاستيلاء على العاصمة الشامية. وقام "تيمورلنك" الذي أدى به التحول إلى الإسلام إلى اعتناق الهرطقة الشيعية بنهب وتدمير المدينة وإحراق كل شيء فيها، وخرَّب واستباح مدينة حلب ثلاثة أيام، وكانت أهرام الجماجم التي أقامها تضم عشرين ألفًا من رءوس ضحاياه. وقد دمر جميع المساجد والمدارس التي بناها صلاح الدين. وفي نفس العام سقطت حمص وحماة وبعلبك في يديه. ولم يقنع تيمورلنك بهذا، بل حمل معه إلى عاصمته في (سمرقند) خيرة الصناع وأرباب الحرف في المدينة، وفي طريق عودته توقَّف في بغداد حيث قُـتل بعض ضباطه بأيدي أهلها الغاضبين، فأمر بإعدام الرهائن بالجملة انتقامًا، وأقام في أرجاء المدينة أهرام الجماجم المعهودة. وكما فعل في دمشق، فقد نقل معه إلى ممتلكاته في الشرق مهرة الصناع والحرفيين، وبعد إخضاع حمص وحلب وبعلبك ودمشق، سار "تيمورلنك" إلى بغداد التي طردت كل الموظفين الذين عينهم هو. واستولى عليها بثمن باهظ، وأمر جنوده البالغ عددهم عشرون ألفًا بأن يحضر إليه كل منهم رأس واحد من الأهالي. وتم له ما أراد– أو هكذا قيل: أغنياء وفقراء، رجالًا ونساء، شيبًا وشبانًا، فكلهم دفعوا ضريبة الرأس هذه، وكُدِّست رءوسهم على شكل أهرام مروعة أمام أبواب المدينة (1401). وأبقى الغزاة على مساجد المسلمين وعلى أديار الرهبان والراهبات، وسلبوا ودمروا ما عداها تدميرًا تامًّا .

وصلت أخبار هذه الطائفة المغولية المدمرة إلى القاهرة فخرج السلطان "الناصر فرج بن برقوق" منها على رأس جيشه متجهًا نحو الشام ووصل إلى دمشق، واشتبك الجيش الإسلامي مع جيش المغول في معارك جزئية ثبت فيها الجيش الإسلامي أمام هجمات المغول الشديدة، وبرهن على مقدرته الحربية.

ثم بدأت مفاوضات الصلح بين الطرفين غير أن السلطان "فرج" اضطر إلى مغادرة الشام لإحباط مؤامرة في مصر دُبِّرت لخلعه، فرأى علماء دمشق وفقهاؤها ومعهم "ابن خلدون" المؤرخ العربي المشهور أنه لا مناص من التماس الأمان والصلح مع "تيمورلنك"، فتظاهر بإجابة التماسهم، ولكنه غدر بهم، وأسلم المدينة للنيران.

وبعد أن عاد "الناصر فرج" إلى القاهرة أرسل رسالة شديدة اللهجة إلى "تيمورلنك" يخبره فيها أنه عائد إلى الشام ليطرده منها وأنه لم يترك الميدان خوفًا منه ولا ضعفًا عن مُنازلته، ولكن أمورًا داخلية اضطرته إلى الرجوع إلى عاصمة ملكه، وأنه سوف يعود إلى ميدان القتال بمجرد انتهاء مهمته في القاهرة.

وقد أشعلت هذه الرسالة نار الحقد في نفس "تيمورلنك" فصمَّم على الانتقام.

ولكنه غادر الشام قبل أن ينفذ ما صمم عليه. وقبل أن يغادر تيمورلنك دمشق نقل صفوة علمائها ونخبة من صناعها وأهل الفن فيها إلى عاصمته (سمرقند) فبدأت الصناعات الدقيقة والفنون الجميلة تزدهر هناك، وانحطت الصناعة فى دمشق، وندرت الفنون الجميلة.

بعد الانتصار العظيم الذي حققه العثمانيون في معركة (نيقوبوليس) ثبت العثمانيون أقدامهم في البلقان، حيث انتشر الخوف والرعب بين الشعوب البلقانية، وخضعت البوسنة وبلغاريا إلى الدولة العثمانية، واستمرَّ الجنود العثمانيون يتتبعون فلول النصارى في ارتدادهم. وعاقب السلطان "بايزيد" حكام شبه جزيرة المورة الذين قدموا مساعدة عسكرية للحلف الصليبي وعِقابًا للإمبراطور البيزنطي على موقفه المعادي طلب بايزيد منه أن يسلم (القسطنطينية) وإزاء ذلك استنجد الإمبراطور "مانويل" بأوروبا دون جدوى. والحق أن الاستيلاء على (القسطنطينية) كان هدفًا رئيسيًّا في البرنامج الجهادي للسلطان "بايزيد الأول". ولذلك فقد تحرَّك على رأس جيوشه وضرب حصارًا محكمًا حول العاصمة البيزنطية وضغط عليها ضغطًا لا هوادة فيه، واستمر الحصار حتى أشرفت المدينة في نهايتها على السقوط – بينما كانت أوروبا تنظر سقوط العاصمة العتيدة بين يوم وآخر، إذا السلطان ينصرف عن فتح (القسطنطينية) لظهور خطر جديد على الدولة العثمانية.

أيقن آنذاك "تيمورلنك" أنه يمكنه أن يطمئن على ملكه عن اليمين وعن الشمال، فأرسل إلى بايزيد إنذارًا نهائيًّا للتسليم. فاضطر السلطان بايزيد لسحب قواته وفكِّ الحصار عن القسطنطينية، وأوقف "بايزيد" تقدمه في أوروبا ورفع الحصار عن (القسطنطينية) واتجه جنوبًا لمواجهة المغول بنفسه، ومعه بقية القوات العثمانية، ولكن

سلطان الأتراك الذي زادت ثقته بنفسه بفضل انتصاره في معركة (نيقوبوليس) **1396**، أجاب بأنه سوف يسحق جيش التتار ويتخذ من زوجة "تيمورلنك" الأثيرة جارية له.

تقدم تيمورلنك بجيوشه واحتل (سيواس)، وأباد حاميتها التي كان يقودها الأمير أرطغرل بن بايزيد، والتقى الجيشان قرب أنقرة في عام **1402**م وكانت قوات بايزيد تبلغ **120.000** مجاهد لملاقاة خصمه وزحف تيمورلنك على رأس قوات جرارة في **20** يوليو **1402** والتقى أقدر قائدين في زمانهما، ولم يكد يلتقى الجيشان في أنقرة حتى فـــر الجنود التتار الذين كانوا في جيش يزيد وجنود الإمارات الآسيوية التي فتحها منذ عهد قريب، وانضموا إلى جيش تيمورلنك، ولم يجد السلطان العثماني بعد ذلك ما أظهره هو وبقية جيشه من الشجاعة والاستماتة في القتال، وأرغمت إستراتيجية "تيمورلنك" أعداءه الأتراك على القتال بعد أن أرهقهم وأنهك قواهم طول السير. وانتصر المغول ووقع "بايزيد" في الأسر وظل يرسف في أغلاله بايزيد حتى وافاه الأجل في السنة التالية **1403**م، وكانت الهزيمة بسبب اندفاع وعجلته، فلم يحسن اختيار المكان الذي نزل فيه بجيشه الذي لم يكن يزيد عن مئة وعشرين ألف مقاتل، بينما كان جيش خصمه لا يقل عن ثمانمائة ألف، ومات كثير من جنود بايزيد عطشًا لقلة الماء، وكان الوقت صيفًا شديد القيظ، وابتهجت (القسطنطينية) وفرحت الدول النصرانية في الغرب بنصر تيمورلنك وهزها الطرب لمصرع

بايزيد وما آلت إليه دولته من التفكك والانحلال، وبعث ملوك إنجلترا وفرنسا وقشتالة وإمبراطور القسطنطينية إلى تيمورلنك يهنئونه على ما أحرزه من النصر العظيم والظفر المجيد، واعتقدت أوروبا أنها قد تخلصت إلى الأبد من الخطر العثماني الذي طالما روعها وهددها، وظل العالم المسيحي بمنجاة من الأتراك مدة نصف قرن بفضل التتار.

وكانت الهزيمة بسبب اندفاع"بايزيد" وعجلته، فلم يحسن اختيار المكان الذي نزل فيه بجيشه الذي لم يكن يزيد عن مئة وعشرين ألف مقاتل بينما كان جيش خصمه لا يقل عن ثمانمائة ألف، ومات كثير من جنود بايزيد عطشًا لقلة الماء وكان الوقت صيفًا شديد القيظ. ولم يكد يلتقي الجيشان في أنقرة حتى فــر الجنود التتار الذين كانوا في جيش يزيد وجنود الإمارات الآسيوية التي فتحها منذ عهد قريب، وانضموا إلى جيش تيمورلنك، ولم يجد السلطان العثماني بعد ذلك سوى ما أظهره هو وبقية جيشه من الشجاعة والاستماتة في القتال.

وواصل "تيمورلنك" سيره بعد هزيمة بايزيد في اتجاه أوربا زاحفًا على الأناضول في عام **1402** واستولى على بروسه وأحرقها، وحمل معه من المدينة المكتبة البيزنطية والأبواب الفضية. وتقدم نحو البحر المتوسط، ثم دك أسوار أزمير وخلصها من قبضة فرسان (رودس) (فرسان القديس يوحنا)، محاولًا بذلك أن يبرر موقفه أمام الرأي العام الإسلامي الذي اتهمه بأنه وجَّه ضربة شديدة إلى الإسلام بقضائه على الدولة العثمانية، وحاول تيمورلنك بقتاله لفرسان القديس يوحنا أن يُضفي على معارك الأناضول طابع الجهاد.

وقدمت جنوه التي كانت لا تزال تحفظ (بخيوس) و(فوشيا) و(ميتلين) خضوعها ودفعت الجزية. وأفرج سلطان مصر عن رسول ملك التتار، وانخرط في الزمرة الممتازة، زمرة التابعين الخاضعين لسلطان تيمور. وعاد "تيمورلنك" أدراجه إلى (سمرقند)، وهو أقوى حكام عصر، حيث امتدَّ ملكه من أواسط آسيا إلى النيل ومن (البسفور) إلى (الهند). وبعث إليه "هنري الرابع" ملك إنجلترا بالتهنئة، كما أوفدت إليه فرنسا أسقفًا يحمل الهدايا. وأرفد إليه هنري الثالث ملك قشتالة بعثة شهيرة برئاسة روي جونزاليز كلافيجو.

وكانت المدينة آنذاك قد مضى على بنائها أكثر من ألفي عام، وكانت تضم نحو مئة وخمسين ألف نسمة مع "مجموعة من أعظم الدور وأجملها"، مع كثير من القصور "التي تضللها الأشجار"، بهذا كله رجح كلافيجو أن (سمرقند) "أكبر من (أشبيلية)"، هذا بخلاف الضواحي المترامية. وكان الماء يرفع إلى البيوت من نهر يجري بالقرب من المدينة، وكست مياه الري المنطقة الخلفية بالخضرة. وتضوع الهواء بعبير البساتين والكروم. وتوافرت المراعي للأغنام والماشية، ونمت المحاصيل الكثيرة. وكان في المدينة مصانع للمدافع والدروع والأقواس والسهام والزجاج والخزف، والمنسوجات المتناهية في اللمعان بما فيها "القرمزي".

***

وحصل "تيمورلنك" من الثقافة على ما يمكن أن يحتمله رجل عمل، فقرأ التاريخ؛ وجمع الفن والفنانين، وصادَقَ الشعراء والعلماء، واستطاع عند الاقتضاء أن يتحلى بأجمل العادات. واستوى غروره مع قدرته، مما لم يتفوق فيه أحد عليه في زمانه. وقدر "تيمورلنك" على العكس من قيصر، أن القسوة جزء ضروري من الاستراتيجية، ولكنه، إذا صدقنا ضحاياه، غالبًا ما يبدو آثمًا متهمًا بالقسوة لمجرد الانتقام. فإنه حتى في إدارته المدنية كان يسرف في الحكم بالإعدام، حتى على محافظ اتبع سياسة الظلم في المدينة، أو على جزار تقاضى ثمن لحمٍ أكثر مما ينبغي. إنه نفذ سياسة القسوة والعنف بوصفها ضرورية لحكم شعب لم يألف القانون بعد. وبرر مذابحه على أنها وسيلة لإرغام القبائل المخالفة للقانون والنظام على اتباع النظام ومتطلبات الأمن في دولة موحدة قوية. ولكنه مثل سائر الغزاة والفاتحين أحب القوة لذاتها، وأحب الغنائم والأسلاب من أجل العظمة التي يمكن أن تغطي الغنائم تكاليفها.

وفي 1405 شرع في فتح (منغوليا) و(الصين)، يراوده حلم إنشاء دولة تضم نصف العالم، وتربط بين البحر المتوسط وبحر (الصين). وكان جيشه يتألف من مئتي ألف من الرجال الأشداء. ولكنه قضى نحبه في (أتار على حدود الصين، وكانت آخر أوامره أن يتابع جيشه سيره، ولبرهة بسيطة تقدم جواده الأشهب المسرج، دون أن يمتطيه صاحبه، وهو يسير في خطى متزنة متقدمًا الحشد. ولكن جنوده كانوا

على يقين من أن عقل قائدهم وإرادته كانتا تشكلان نصف قوتهم، فعادوا على عجل إلى أوطانهم وهم في حداد على موت القائد، وقد كتب لهم الخلاص من هذه المهمة. وشيد له بنوه في (سمرقند) مقبرة فخمة هي "مقبرة الأمير"، وهي عبارة عن برج تعلوه قبة ضخمة بصلية الشكل، مكسوة واجهتها بالآجر ذي الطلاء الأزرق الجميل الفيروزي المائل للخضرة. وتحطمت إمبراطورية "تيمورلنك" بموته.

***

جوزيف فوشية

الثعلب

بدأ جوزيف فوشية حياته العملية كمدرس فرنسي في الثانوية الدينية، غريب الأطوار متجولًا بين المُدن، وظلّ في التدريس عشر سنوات كاملة يدرس فيها الرياضيات تابعًا للكنيسة، ولكن ولاءه لم يكن كاملًا للكنيسة، فقد كان طموحه أكبر من ذلك، فانتظر الوقت المناسب وتغير الظروف وجاءته الفرصة مع اندلاع الثورة الفرنسية فتحوّل فورًا إلى الثورية، فترك الكنيسة وخلع رداءه الكنسي وأطال شعره، كما كان يفعل الثوار، وبسرعة نجح في التقرب من الثوري البارز روبسبير، وترقّى بسرعة لافتة للنظر، وكان هدفه الوصول للمؤتمر الوطني (البرلمان) ومن خلال وعود كاذبة وأساليب المكر والدهاء نجح في أن يتم انتخابه ممثلًا لإحدى المدن الفرنسية.

وصل لباريس ليمارس مهامه في المؤتمر، ووجد الصراع على أشده بين المعتدلين والمتطرفين، فحاول أن يكون محايدًا ويميل للمعتدلين خوفًا من رد الفعل، ومع التصويت لإعدام الملك، وكان من المفترض أن يكون صوته هو المرجح لأي من الكفتين وحين وجد أن المزاج العام مع إعدام الملك صوَّت لإعدامه دون أن يتردد لحظة فأصبح متطرفًا.

سرعان ما وجد أن الصراع المحتوم لن ينتهي إلا بخسارته الواضحة فقرر قبول مهمة في إحدى المقاطعات الحدودية، ينتظر ريثما تتضح الأمور، وبعد عدة شهور أصبح قنصلًا في مدينة ليون، حيث قام بترويع الناس وإعدام عشرات الأرستقراطيين. وبمهارته المعروفة عنه حين أدرك أن المزاج العام تغيَّر وأصبح ضد عمليات القتل توقف فورًا عن عمليات الإعدام.

وفي **1794** في نوبة شكٍّ من روبسبير قرر استدعاء فوشيه للتحقيق معة لكن فوشية ظل يماطل الإجراءات في باريس مكتسبًا الوقت وفي نفس الوقت المزيد من الحلفاء والمتمردين عن روبسبير وفي النهاية تم التمرد على روبسبير وإعدامه بالمقصلة.

على عكس المتوقع انضم إلى المتطرفين وكانوا قلة، لكنه كان يظن أن الغلبة ستكون لهم قريبًا، فقد كانت مخاطرة شديدة منه وحاول المعتدلون القبض عليه وإعدامه **1795** بعدما شعروا بالخطر منه لكن موجة الإعدامات كانت قد انتهت.

ومع تولي السلطة حكومة الإدارة المعتدلة كان على فوشية أن يحافظ على جموده، ويظل بعيدًا عن الأضواء منتظرًا فرصة جديدة فانتظر بصبر سنوات عديدة حتى تقرب أخيرًا من حكومة الإدارة وأخبرها بهوسه الجديد من جمع المعلومات الاستخباراتية، فأصبح جاسوسًا أجيرًا للحكومة، وأظهر مهارةً واضحة في تلك المهمة فأصبح في **1799** وزيرًا للشرطة، وامتدت سلطته ومراقبته لكل شبر في فرنسا.

وسمح لنابليون أن يقوم بانقلابه على الحكومة، فاحتفظ به نابليون وزيرًا للشرطة، ونجح في كسب ودِّ الجنرال الشاب، فاعتمد عليه نابليون أكثر فأكثر حتى **1808** لما شعر فوشية أن نابليون بدأ في الانهيار، فكان عليه الاستعداد للقفز من السفينة الغارقة، وتآمر مع تاليران وزير خارجية نابليون، ولكن تم كشف المؤامرة، بيد أن نابليون لم يقدر على الاستغناء عن فوشية، فظل وزيرًا للشرطة حتى انهيار دولة نابليون أخيرًا **1814**.

جاء الملك لويس الثامن عشر وشعر فوشية أن حكمه لن يستمرَّ فمارس لعبته مُجددًا في انتظار الفرصة القادمة بعيدًا وجاءته الفرصة مع عودة نابليون في فترة المئة يوم، وأصبح وزيرًا مع نابليون، وبعد انهيار نابليون استمرَّ في خدمة النظام الملكي الجديد حتى وفاته **1820** عن عمر ناهز الواحدة والستين عامًا.

المراجع

– الإنترنت – ويكيبيديا – قوانين القوة لروبرت غرين – كتاب الأمير ميكافيللي – دهاة العرب – فن الإقناع – أفلام وثائقية – مسلسلات أجنبية – العظماء **100** أعظمهم محمد (ص) – أصل الأنواع – كتب نيتشه – تيمور لينك –

– ماو تسي – حرب البرغوث والكلب – نابليون – انطلاق الرايخ الثالث – فن الحرب – الإستراتيجيات الصينية – الفتنة الكبرى – الحجاج بن يوسف – معاوية –

عن الكاتب

- مينا كمال لطفي .
- بكالوريوس نظم معلومات 2007.
- ماجستير مصغر بإدارة الأعمال.
- رئيس شباب حزب الوفد بالقاهرة .

***

- صدر له :
- جولة داخل عقل هتلر.

الفهرس



فَنّ الدَهاء
وأساليب الوصول للقوة

كيف يمكن لرجل مثل أوغلوو الذي كان مُزارعًا إيطاليا تم أسرُه على يد الأسطول العثماني، وظل سنوات عدة في الأسر العثماني مجرد مجدف ... كيف استطاع بمكره أن يصبح قائد الأسطول العثماني يومًا، وأن يُكرِّمه السلطان العثماني بنفسه، ويقيم له حفلة على شرفه!

كيف يمكن لرجل مثل أبي مُسلم الخراساني أن يغادر خراسان على حمار أعرج مرفوض من الجميع، فيعود بعد سنوات ليمتلك خراسان بحد السيف، ويقضي على الدولة الأموية، ويُقيم الخلافة العباسية!

والكثير من القصص لرجال عظام قاموا بأجلّ الأعمال التي يحار العقل فيها دون تعضيد غير السوي عقلهم.




9789774885235



دار اكتب للنشر والتوزيع
12 ش عبد الهادي الطحان من ش الشيخ منصور المرج الغربية - القاهرة - مصر
01144552557
E-mail : daroktob1@yahoo.com